

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Departamento de Economía Aplicada I



TESIS DOCTORAL

**Integración económica y apertura comercial en
Centroamérica en el período 1990-2005**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Guillermo Vázquez Vicente

Director

José Antonio Nieto Solís

Madrid, 2011

ISBN: 978-84-695-0774-2

© Guillermo Vázquez Vicente, 2011

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Departamento de Economía Aplicada I



**INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y APERTURA
COMERCIAL EN CENTROAMÉRICA EN EL
PERÍODO 1990-2005.**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR**

Guillermo Vázquez Vicente

Bajo la dirección de Doctor

José Antonio Nieto Solís

Madrid, 2011

INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y APERTURA COMERCIAL EN CENTROAMÉRICA EN EL PERÍODO 1990-2005.

TESIS DOCTORAL PRESENTADA POR

Guillermo Vázquez Vicente

DIRIGIDA POR:

José Antonio Nieto Solís

Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Economía Aplicada I

Madrid, 2011

A Beatriz Vicente Baz,
in memoriam.

ÍNDICE

PRIMER VOLUMEN.

Abreviaturas, siglas y acrónimos más utilizados.....	xii
Índice de Tablas.....	xv
Índice de Figuras.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO PRIMERO

MARCO TEÓRICO DE ANÁLISIS: LA TEORÍA DE LAS UNIONES

ADUANERAS EN EL CONTEXTO DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO.....35

I.1. La integración económica internacional desde la literatura científica.....	37
I.1.1. Aproximación conceptual.....	38
I.1.2. Niveles de integración.....	45
I.2. La teoría de las uniones aduaneras.....	47
I.2.1. Modelo estático.....	50
I.2.1.1. Equilibrio parcial.....	51
I.2.1.2. Equilibrio general.....	58
I.2.2. Modelo dinámico.....	62
I.2.2.1. Ampliación del tamaño del mercado: economías de escala y economías de aprendizaje.....	64
I.2.2.2. Ampliación del tamaño del mercado: incidencia sobre la inversión y la inversión extranjera directa.....	66
I.2.2.3. Intensificación de la competencia: efectos pro-competitivos.....	66
I.2.3. Supresión de barreras no arancelarias.....	68

I.2.4. Limitaciones de la teoría de las uniones aduaneras.....	69
I.2.5. La teoría tradicional de las uniones aduaneras en el marco de las economías en desarrollo.....	77
I.3. El “nuevo regionalismo” como estrategia de desarrollo para América Latina y Caribe.....	88
I.3.1. El “regionalismo abierto” como especificidad del “nuevo regionalismo”.....	90
I.4. La convergencia macroeconómica: un análisis desde la literatura científica.....	95
I.4.1. Una aproximación teórica al concepto de convergencia real.....	97
I.4.2. De la teoría a la práctica: evidencia empírica para América Latina y Caribe.....	100
I.5. Conclusión.....	102
Notas del capítulo primero.....	104

CAPÍTULO SEGUNDO

ANÁLISIS HISTÓRICO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN

ECONÓMICA EN CENTROAMÉRICA.....117

II.1. Del Acta de Independencia a la Federación de Centro América.....	119
II.2. Hacia la reconstrucción de la Federación.....	122
II.3. El nacimiento del “moderno” proceso de integración centroamericano: la integración económica centroamericana.....	129
II.3.1. El Tratado General de Integración Económica Centroamericano: génesis y ocaso.....	131
II.3.2. El Tratado General de Integración Económica Centroamericano y la evolución macroeconómica regional.....	134
II.3.3. El comienzo de la crisis y el desmembramiento del <i>moderno</i> proceso de integración.....	137
II.4. Hacia la reconstrucción del proceso de integración.....	139
II.4.1. El resurgimiento del proceso.....	140
II.4.2. ¿Hacia la unión aduanera?.....	142
II.5. Conclusión.....	145
Notas del capítulo segundo.....	146

CAPÍTULO TERCERO

ANÁLISIS DEL MARCO INSTITUCIONAL DEL PROCESO DE

INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO: ¿CONTINUIDAD

Ó REFORMA?.....157

III.1. Antecedentes institucionales: el Tratado General de Integración Económica Centroamericano.....	160
III.2. El marco institucional general del proceso de integración centroamericano: el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la ODECA.....	163
III.3. El marco institucional económico del proceso de integración centroamericano: el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericano (Protocolo de Guatemala).....	165
III.4. La institucionalidad centroamericana: una visión de conjunto.....	172
III.5. La evolución de la institucionalidad centroamericana más allá de los protocolos.....	174
III.6. Análisis de la institucionalidad centroamericana.....	177
III.7. Consecuencias y decisiones derivadas: el periodo de transición.....	185
III.8. Conclusión: ¿reformular las reformas?.....	186
III.8.1. Reformar las reformas: propuestas y sugerencias para la actual reforma institucional centroamericana.....	187
Notas del capítulo tercero.....	197

CAPÍTULO CUARTO

LA UNIÓN ADUANERA CENTROAMERICANA DESDE UN

MARCO TEÓRICO: ¿EVIDENCIA Ó ASPIRACIÓN?.....201

IV.1. Mecanismos de integración negativa: eliminación de barreras arancelarias.....	205
IV.1.1. Libre movilidad de bienes y servicios en la región.....	205
IV.1.2. Eliminación de puestos fronterizos.....	206
IV.1.3. El visado único centroamericano.....	206
IV.2. Mecanismos de integración negativa: eliminación de barreras no arancelarias.....	207

IV.3. Mecanismos de integración positiva: instrumentos para la facilitación del comercio.....	207
IV.4. Mecanismos de integración positiva: coordinación de políticas macroeconómicas para la facilitación del comercio.....	209
IV.4.1. El arancel externo común.....	210
IV.4.2. Política comercial externa común.....	211
IV.4.3. Política fiscal común.....	212
IV.4.4. Sistema de pagos.....	212
IV.5. Conclusión.....	213
Notas del capítulo cuarto.....	216

CAPÍTULO QUINTO

INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y CONVERGENCIA COMERCIAL:

¿HACIA LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA CON EQUIDAD?.....219

V.1. Análisis de los flujos de comercio intrarregional.....	223
V.1.1. El componente geográfico: la orientación de los flujos.....	224
V.1.2. Los factores explicativos de los flujos comerciales intrarregionales: la ecuación de gravedad.....	226
V.1.3. Cuota de mercado y saldo comercial como indicador de equidad.....	234
V.2. Evaluación de la transformación productiva.....	236
V.2.1. Alteraciones en la posición competitiva.....	238
V.3. Una medida de la integración comercial: complementariedad comercial, comercio intraindustrial y convergencia comercial.....	241
V.3.1. Análisis de la complementariedad comercial.....	242
V.3.1.1. Índice de intensidad comercial (IIC).....	242
V.3.1.2. Índice de complementariedad comercial (ICC).....	243
V.3.1.3. Índice de sesgo geográfico comercial (ISG).....	244
V.3.1.4. Los resultados.....	244
V.3.2. La tipología básica de los intercambios: comercio interindustrial y comercio intraindustrial.....	247
V.3.2.1. Los resultados.....	249

V.3.3. Un indicador de convergencia comercial entre países: el índice de convergencia de Krugman.....	251
V.4. Conclusión.....	253
Notas del capítulo quinto.....	254

CAPÍTULO SEXTO

LA INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA CENTROAMERICANA

EN EL CONTEXTO ECONÓMICO INTERNACIONAL:

¿ÉXITO O FRACASO?.....259

VI.1. Análisis de los flujos de IED.....	262
VI.1.1. La IED: determinantes externos.....	262
VI.1.2. La IED: determinantes internos.....	265
VI.1.2.1. El papel de las privatizaciones en Centroamérica.....	265
VI.1.2.2. La inversión local en la región.....	267
VI.2. Inserción de la economía centroamericana en los flujos de comercio mundial.....	268
VI.2.1. Geografía del comercio internacional centroamericano.....	272
VI.2.2. Cambio estructural y posición competitiva.....	275
VI.2.2.1. Comercio y transformación productiva: contexto general.....	275
VI.2.2.2. Comercio y transformación productiva: intercambio con Estados Unidos.....	277
VI.2.2.3. Comercio y transformación productiva: intercambio con la Unión Europea.....	279
VI.2.2.4. Comercio y posición competitiva: índice de ventaja comparativa revelada.....	280
VI.2.2.5. Comercio y posición competitiva: índice de posición de mercado.....	281
VI.2.2.6. Comercio y posición competitiva: el índice de convergencia de Krugman.....	283
VI.3. Conclusión.....	284
Notas del capítulo sexto.....	286

CAPÍTULO SÉPTIMO

LA AMPLIACIÓN VERTICAL COMO OBJETIVO DEL

PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO:

¿MATERIALIZACIÓN O RETÓRICA?.....293

VII.1. Evaluación de la desigualdad económica y de la pobreza en el istmo.....	297
VII.2. Radiografía del estado de la salud general y reproductiva.....	298
VII.3. Indicadores de educación para el istmo centroamericano.....	300
VII.4. Medición del desempleo en la región.....	301
VII.5. El hecho femenino en Centroamérica: hacia el <i>empoderamiento</i> de género.....	302
VII.6. El hecho indígena en Centroamérica: problemas y desafíos para la región.....	303
VII.7. Desarrollo social y seguridad ciudadana: un nexo necesario.....	306
VII.7.1. Delitos contra las personas.....	306
VII.7.1.1. Homicidios.....	306
VII.7.1.2. Agresiones, violaciones y secuestros.....	307
VII.7.1.3. La trata de personas.....	308
VII.7.1.4. La violencia contra las mujeres.....	308
VII.7.2. La delincuencia organizada.....	310
VII.7.2.1. El narcotráfico.....	310
VII.7.2.2. Las <i>maras</i>	312
VII.7.2.3. Conclusión.....	314
VII.8. Gasto social y ampliación vertical: la insostenibilidad del desarrollo.....	314
VII.9. El contexto político: <i>gobernanza</i> , democracia y opinión pública.....	317
VII.10. Consecuencia final: migraciones y remesas.....	321
VII.11. Conclusión.....	323
Notas del capítulo séptimo.....	325

CAPÍTULO OCTAVO

CRECIMIENTO ECONÓMICO CON EQUIDAD: ¿HACIA LA

CONVERGENCIA EN NIVELES DE RENTA *PER CAPITA*?.....331

VIII.1. Principales factores de influencia en el crecimiento económico de Centroamérica.....	335
VIII.1.1. Factores estructurales.....	336
VIII.1.1.1. Deterioro de la relación de los términos de intercambio para los principales productos de exportación y dependencia exportadora de productos tradicionales.....	336
VIII.1.1.2. El proceso de industrialización centroamericano: <i>terciarización</i> sin cambio estructural.....	339
VIII.1.1.3. Crisis económica en Centroamérica: un análisis reciente.....	343
VIII.1.1.4. Transición a la democracia.....	345
VIII.1.1.5. Fenómenos meteorológicos.....	348
VIII.1.2. Factores exógenos: el contexto económico internacional.....	357
VIII.1.2.1. Creciente incertidumbre económica.....	358
VIII.1.2.2. Recesión de la economía estadounidense.....	359
VIII.1.2.3. Nuevo contexto internacional.....	360
VIII.1.3. El proceso de integración económica centroamericano.....	361
VIII.1.4. Políticas de ajuste macroeconómico y reforma estructural.....	362
VIII.2. La evolución de los principales parámetros macroeconómicos.....	363
VIII.3. El crecimiento económico observado.....	366
VIII.3.1. Comparativa de crecimiento.....	368
VIII.4. Análisis de convergencia macroeconómica.....	370
VIII.4.1. Convergencia <i>nominal</i> : convergencia de políticas macroeconómicas.....	371
VIII.4.1.1. El papel del Consejo Monetario Centroamericano en la evolución macroeconómica de la región.....	371
VIII.4.1.2. La metodología utilizada.....	373
VIII.4.1.3. Los resultados obtenidos. Análisis por años.....	375
VIII.4.1.4. Los resultados obtenidos. Análisis por parámetros de convergencia.....	378
VIII.4.1.5. Conclusión.....	381

VIII.4.2. Convergencia <i>real</i> en el istmo centroamericano.....	382
VIII.4.2.1. Convergencia simple: evolución del PIBpc a precios constantes.....	384
VIII.4.2.2. Convergencia- β	384
VIII.4.2.3. Convergencia- σ	386
VIII.4.2.4. Convergencia- σ entre grupos de países.....	390
VIII.4.2.5. Convergencia- γ	392
VIII.4.2.6. A modo de conclusión.....	392
VIII.5. Coordinación macroeconómica y crecimiento económico: indicadores de convergencia del CMCA.....	393
VIII.5.1. El modelo.....	394
VIII.5.2. Los resultados.....	396
VIII.5.3. A modo de conclusión.....	400
VIII.6. Conclusión.....	402
Notas del capítulo octavo.....	405
CONCLUSIÓN.....	419
BIBLIOGRAFÍA.....	447

SEGUNDO VOLUMEN. ANEXOS

Índice.....	495
Listado completo de abreviaturas, siglas y acrónimos.....	498
ANEXO ESTADÍSTICO.....	503
ANEXO GRÁFICO.....	701
ANEXO HISTÓRICO.....	849

PARTE PRIMERA

EL NACIMIENTO Y EL OCASO DE LA FEDERACIÓN DE CENTRO AMÉRICA: CRÓNICA DE UNA MUERTE

ANUNCIADA.....	851
I.1. De la proclama independentista al Plan de Iguala: ¿emancipación condicionada?.....	853
I.2. La proclama independentista y las élites regionales: ¿estrategia para mantener el poder?.....	856
I.3. El nacimiento de la Federación de Centro América: ¿utopía o realidad?.....	861
I.4. Conclusiones.....	867

PARTE SEGUNDA

EL AFIANZAMIENTO DE LAS ECONOMÍAS AGROEXPORTADORAS O EL NACIMIENTO DE LAS *BANANA REPUBLICS*: UN ANÁLISIS CRÍTICO..... **871** |

II.1. El café.....	871
II.2. El banano.....	876

II.3. Principales indicadores macroeconómicos en los albores del proceso de integración económica: un análisis con perspectiva histórica.....	880
II.3.1. Ámbito demográfico.....	881
II.3.2. Ámbito político.....	881
II.3.3. Evolución macroeconómica: la Producción bruta, <i>per capita</i> y por ramas de actividad.....	889
II.3.4. Evolución macroeconómica: el sector exterior.....	892
II.4. Conclusión.....	897

PARTE TERCERA

LA INFLUENCIA DE LA CEPAL Y DEL GOBIERNO DE

LOS ESTADOS UNIDOS EN EL NACIMIENTO

DEL MODERNO PROCESO DE INTEGRACIÓN

ECONÓMICA EN EL ISTMO.....899

III.1. El papel de la CEPAL en la integración económica centroamericana.....	899
III.2. Las primeras consecuencias.....	905
III.3. Las decisiones finales o la entrada de los Estados Unidos en el proceso de integración económica centroamericano.....	910
III.4. Contraste entre las propuestas iniciales y las decisiones finales.....	915
III.5. La posición de los Estados Unidos frente a la integración económica centroamericana.....	916
III.6. Un paso más allá: la influencia estadounidense en las Instituciones de integración.....	921
III.6.1. La influencia estadounidense en la SIECA.....	922
III.6.2. La influencia estadounidense en el BCIE.....	923
III.6.3. La influencia estadounidense en el Régimen de Industrias de Integración.....	926
III.7. Conclusión.....	930

PARTE CUARTA

LOS PROCESOS DE PAZ EN CENTROAMÉRICA.....933

IV.1. El contexto general.....	933
--------------------------------	-----

IV.2. El contexto concreto.....	935
IV.2.1. El caso de Nicaragua.....	935
IV.2.2. El caso de El Salvador.....	936
IV.2.3. El caso de Guatemala.....	937
IV.2.4. El caso de Honduras.....	938
IV.2.5. El caso de Costa Rica.....	938
 PARTE QUINTA	
EVOLUCIÓN DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	
CENTROAMERICANO.....	941
BIBLIOGRAFÍA.....	945
 TABLAS ESTADÍSTICAS, GRÁFICOS Y FIGURAS.....	959
 ANEXO INSTITUCIONAL.....	967
 PARTE PRIMERA	
MARCO INSTITUCIONAL DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN	
CENTROAMERICANO.....	969
 PARTE SEGUNDA	
LINEAMIENTOS PARA EL FORTALECIMIENTO Y	
RACIONALIZACIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD	
REGIONAL.....	993
 PARTE TERCERA.....	1011
 PARTE CUARTA	
UN PRESUPUESTO COMÚN PARA POTENCIAR LA UNIÓN	
ADUANERA CENTROAMERICANA.....	1015

ABREVIATURAS, SIGLAS Y ACRÓNIMOS MÁS UTILIZADOS

- AAE: Acuerdo de Asociación Económica.
- AEC: Arancel Externo Común.
- ALC: América Latina y Caribe.
- ALIDES: Alianza para el Desarrollo Sostenible.
- AOD: Ayuda Oficial al Desarrollo.
- BCIE: Banco Centroamericano de Integración Económica.
- BID: Banco Interamericano de Desarrollo.
- CA: Centroamérica.
- CAUCA: Código Aduanero Uniforme Centroamericano.
- CCE: Comité de Cooperación Económica de Ministros de Economía del Istmo Centroamericano.
- CCIE: Comité Consultivo de Integración Económica.
- CCJ: Corte Centroamericana de Justicia.
- CEIE: Comité Ejecutivo de Integración Económica.
- CEPAL: Comisión Económica para América Latina y Caribe.
- CMCA: Consejo Monetario Centroamericano.
- COMIECO: Consejo de Ministros de Integración Económica.
- CRICI: Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración.
- CUCI: Clasificación Uniforme del Comercio Internacional de las Naciones Unidas.
- DCC: Déficit por Cuenta Corriente.
- DPT: Deuda Pública Total.
- DR-CAFTA: Tratado de Libre Comercio firmado entre los Estados Unidos y Centroamérica y República Dominicana.
- DSP: Déficit del Sector Público.
- ESAF: Enhanced Structural Adjustment Facility.
- FAUCAS: Formularios Aduaneros Únicos Centroamericanos.
- FMI: Fondo Monetario Internacional.
- FMLN: Frente Farabundo Martí de Liberación Nacional.
- FYDUCA: Factura y Declaración Única Centroamericana.
- GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (siglas en inglés).
- HIPC: Iniciativa para la Reducción de la Deuda de los Países Pobres Altamente Endeudados (siglas en inglés).

ICC: Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

IDH: Índice de Desarrollo Humano.

IED: Inversión Extranjera Directa.

IPC: Índice de Precios al Consumidor.

ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones.

ITCER: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real.

MCCA: Mercado Común Centroamericano.

MCL: Mercado Común Latinoamericano.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

NAUCA: Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana.

NUECA: Nomenclatura Uniforme de Exportación para Centroamérica.

ODECA: Organización de Estados Centroamericanos.

OIT: Organización Internacional del Trabajo.

OMC: Organización Mundial de Comercio.

PAECA: Plan de Acción Económico para Centroamérica.

PARLACEN: Parlamento Centroamericano.

PIB: Producto Interior Bruto.

PIBpc: Producto Interior Bruto *per capita*.

PNB: Producto Nacional Bruto.

PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

PPA: paridad del poder adquisitivo.

RECAUCA: Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano.

RII: Régimen de Industrias de Integración.

RIN: Reservas Internacionales Netas del Banco Central.

SAC: Sistema Arancelario Centroamericano.

SECMCA: Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano.

SG-SICA: Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana.

SICA: Sistema de la Integración Centroamericana.

SIECA: Secretaría de Integración Económica Centroamericana.

SPG: Sistema de Preferencias Generalizadas.

TGIEC: Tratado General de Integración Económica Centroamericano.

Ti: Tasas de Interés.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TMLC: Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica
Centroamericana.

UAC: Unión Aduanera en Centroamérica.

UE: Unión Europea.

UFCO: United Fruit Company.

US\$: dólares estadounidenses.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla I.1. Estudios empíricos para América Latina.....	100
Tabla I.2. Estudios empíricos para América Latina. Grupos de países y regiones de ámbito nacional.....	101
Tabla III.1. Marco institucional de la integración centroamericana.....	196
Tabla IV.1. Productos que no gozan de libre comercio.....	205
Tabla IV.2. Arancel externo común.....	210
Tabla V.1. Test de <i>Breusch y Pagan</i>	229
Tabla V.2. Prueba <i>F restrictiva</i>	230
Tabla V.3. Test de <i>Hausman</i>	231
Tabla V.4. Test para detectar <i>autocorrelación y heterocedasticidad</i>	232
Tabla V.5. Comercio intraindustrial. Número de partidas analizadas en el comercio intrarregional. Nivel de desagregación de 8 dígitos CUCI.....	248
Tabla V.6. IGL. Evolución por períodos. Nivel de desagregación de 8 dígitos CUCI.....	250
Tabla VI.1. Compromisos de Centroamérica ante la OMC en acceso a mercados.....	269
Tabla VIII.1. Centroamérica. Actividades promovidas por incentivos.....	341
Tabla VIII.2. Indicadores de convergencia macroeconómica adoptados por el CMCA y valores de referencia.....	373
Tabla VIII.3. Criterios para calificar el <i>Esfuerzo</i> mediante la metodología de medición del impulso.....	374
Tabla VIII.4. Criterios para calificar el <i>Esfuerzo</i> mediante metodología propia.....	375

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Mapa físico de América Central y Caribe.....	xvii
Figura 2. Mapa físico de América Central.....	xix
Figura 3. Mapa político de América Central.....	xxi
Figura 4. Esquema de desarrollo económico propuesto bajo los parámetros del <i>regionalismo abierto</i>	29
Figura 5. Reformulación del esquema de desarrollo económico propuesto bajo los parámetros del <i>regionalismo abierto</i>	30
Figura 6. Esquema general de la Tesis.....	31
Figura III.1. Organigrama del Subsistema Económico en el Sistema de la Integración Centroamericano.....	173
Figura VI.1. Centroamérica. Valor de las exportaciones de maquila y zona franca como porcentaje del total, 1994-2005.....	277

Figura 1. Mapa físico de América Central y Caribe.



Fuente: www.geology.com

Figura 2. Mapa físico de América Central.



Fuente: www.geology.com

Figura 3. Mapa político de América Central.



Fuente: www.geology.com

INTRODUCCIÓN

En este capítulo introductorio expondremos los principios teóricos y metodológicos que configuran la presente Tesis doctoral. Comenzaremos enunciando el objetivo general y el objeto de evaluación de la misma, para, a continuación, delimitar la región de análisis, el marco histórico y el período temporal. Seguiremos con la formulación del marco teórico utilizado y el esquema de desarrollo económico puesto en práctica en Centroamérica. La presentación de las hipótesis a contrastar, junto con la estructura y metodología de análisis de la Tesis formarán el siguiente bloque. Se finalizará con unas breves notas sobre las fuentes de información y unas aclaraciones complementarias sobre como abarcar la lectura de este Estudio.

1. OBJETIVO GENERAL Y OBJETO DE ANÁLISIS

El **objetivo general** de esta Tesis doctoral es evaluar el proceso de integración económica reactivado hace dos décadas en Centroamérica desde el marco de la estrategia de desarrollo puesta en práctica. Dicho proceso, a su vez, conformará nuestro **objeto de análisis**. Concretamente, las naciones centroamericanas han implantado un conjunto de políticas con el fin de potenciarlo, impulsando paralelamente su inserción en los flujos comerciales y de inversión internacionales. Igualmente, bajo el propósito general de conseguir mayores cuotas de crecimiento económico, se acuerda que los gobiernos implicados impulsen la integración social en toda la región. Todo este conjunto de medidas conforman el denominado *regionalismo abierto* y definen la estrategia de desarrollo dispuesta a nivel regional. A este respecto, nos cuestionaremos si, tras casi dos décadas de reactivación formal del proceso, los objetivos que se planteaban se han alcanzado, en qué grado se han conseguido y qué problemas surgen en cada uno de los casos. No obstante, previamente es necesario acotar una serie de términos para mejor comprensión de este Trabajo.

2. REGIÓN DE ANÁLISIS

¿Centroamérica, Centro América, Mesoamérica, América Central, istmo centroamericano? En el lenguaje común estos conceptos suelen utilizarse como sinónimos para definir el espacio geográfico comprendido entre las actuales Guatemala y Costa Rica. No obstante, abarcar este concepto desde un prisma geográfico, geopolítico o histórico no implica necesariamente la sinonimia de los anteriores. Así, podemos determinar que Centroamérica y Centro América harían mención a una categoría histórica y geopolítica, mientras que Mesoamérica, América Central e istmo centroamericano quedarían encuadrados dentro de parámetros estrictamente geográficos.

Partiendo de estos últimos, América Central será la franja de territorio entre dos mares, el océano Pacífico y el mar Caribe, que sirve de puente entre las dos masas continentales que conforman el continente americano. Como superficie territorial quedará conformada por los actuales Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, que con una superficie total de 521.600 kilómetros cuadrados, presenta una población censada de aproximadamente 39.373.000 habitantes según datos de 2004. Bajo este prisma, podemos considerar que dicho concepto será sinónimo al de “istmo centroamericano”, entendiendo por istmo un “estrechamiento o franja de tierra que enlaza a través del mar dos porciones de ella mucho más amplias”¹. No obstante, a pesar de que en determinados ámbitos se utiliza para expresar la misma idea, Mesoamérica es un concepto mucho más amplio y, por otro lado, exógeno a la región. Éste fue acuñado por el culturalista norteamericano Paul Kirchhoff a principios del pasado siglo bajo el supuesto de la existencia de rasgos culturales comunes entre los pobladores del territorio comprendido entre el sur-sureste de México y el occidente de Honduras, Nicaragua y Costa Rica². A su vez, esta última no debe ser confundida con el término *región mesoamericana*, que con un prisma netamente económico, es utilizado por la OCDE y otros organismos internacionales para definir al espacio geográfico que conforma el denominado Plan Puebla Panamá. Éste incluirá a los nueve estados del sur-sureste de México: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán; y a los países de América Central. En conjunto abarcaría una superficie superior a los 1.027.000 kilómetros cuadrados, y una población de casi 70 millones de habitantes.

Centrándonos en el aspecto geopolítico, Centroamérica cobraría vigencia plena para definir al conjunto de naciones que conforman América Central (y desde hace unos años incluso a República Dominicana), pero excluyendo a Belice. De hecho, Panamá, adscrito como territorio al antiguo Reino de Nueva Granada durante la época colonial (Anexo Histórico. Anexo Estadístico, Figura 1) y a Colombia tras la independencia, nacerá con identidad propia gracias a la influencia de los Estados Unidos que, motivados por su interés en construir un canal interoceánico, presionaron diplomáticamente hasta conseguir su propósito. No obstante, desde décadas atrás la corona británica, con el mismo objetivo que posteriormente demostraría la administración estadounidense, mantuvo su influencia en la región hasta quedar postergada por el poder militar y diplomático que esta última desplegaría en el istmo a lo largo de todo el siglo XX. Sin duda ambos imperios veían en esta estrecha franja de tierra una región de gran importancia geopolítica para sus intereses, comerciales en el caso de Reino Unido y hemisféricos en el caso del segundo, y este hecho les impulsó a intervenir explícitamente en su evolución política como naciones independientes.

Desde un prisma histórico, en la América Española o *colombina*, el Reino de Guatemala, o Capitanía General de Guatemala, pertenecía al Virreinato de Nueva España (Anexo Histórico. Anexo Estadístico, Figura 1). Bajo parámetros geográfico actuales, abarcaría desde la frontera del estado mexicano de Chiapas con Oaxaca en el noroeste, hasta aproximadamente la frontera de Costa Rica con el actual Panamá por el sureste. Ahora, tras el capítulo de adhesión a México de 1821 y la independencia definitiva en 1824, la antigua Capitanía General pasó a denominarse Federación de Centro América. Esta nueva República Federal de Centro América quedaría compuesta por los pueblos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, pero geográficamente no incluiría a Chiapas ni a Belice (por cuestiones que describiremos a lo largo de este Trabajo). La región circunscrita por estas cinco naciones es la denominada *Centroamérica histórica*, y será la que, tras la ruptura de la Federación, protagonice todos los intentos para reconstruirla (bajo la denominación institucional de Centroamérica en todos los casos). Incluso tras su conformación definitiva en estados-nación a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, serán estos países los signatarios del Tratado General de Integración Económica Centroamericano (TGIEC), del Plan de Acción Económico para Centroamérica (PAECA) y del Protocolo de Guatemala al TGIEC, en virtud del cual se reactiva el proceso de integración en ese campo y se crea

el Subsistema de Integración Económica. Es decir, estas cinco naciones serán las protagonistas de todos los episodios integracionistas llevados a cabo en la región de análisis desde su independencia de la corona española -a pesar de que desde la década pasada Belice y Panamá iniciaron negociaciones para pasar a formar parte del proceso de integración económica-.

Bajo estas especificaciones, Centroamérica tendrá una extensión de 426.222 kilómetros cuadrados y comprenderá a las Repúblicas independientes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. De la anterior, Guatemala, Honduras y Nicaragua se reparten más del 82% del territorio (de modo más o menos proporcional), mientras que Costa Rica y El Salvador tienen una superficie mucho más reducida, que apenas llega al 5% del total en el caso del segundo. Tomando en consideración el censo de 2005, la población global de este territorio será de 36.727.000 habitantes, de los cuales un 24,4% se adscribe a una cultura en particular (con los extremos del 60% en el caso de Guatemala frente a un 1% en el de Costa Rica). Guatemala será con diferencia el país más poblado (34,60% de la población total frente al 11,7% de Costa Rica en el límite inferior), pero no el de mayor densidad de población, que será El Salvador con 328 habitantes por kilómetro cuadrado, frente a los 42 de Nicaragua como país con menor concentración poblacional. Ahora, la diversidad étnica es una de las características principales del istmo, y así nos encontramos con aproximadamente 65 grupos lingüísticos que agrupan culturalmente a los numerosos pueblos indígenas que conviven en la región³. Así, la geografía social presenta dos grandes núcleos, donde una masa mestiza y en su mayor parte urbana puebla las grandes urbes orientadas al litoral pacífico, mientras que la franja caribeña queda principalmente definida por las culturas afrodescendientes e indígenas.

Es decir, Centroamérica no es una región homogénea. En términos económicos, el nivel de riqueza variará sustancialmente a medida que nos desplazamos a lo largo del territorio, y así, todas las naciones oscilarán entre los 4.510 dólares por habitante de Costa Rica y los 839 dólares *per capita* de renta en Nicaragua (para el año 2005 a precios corrientes de 2000). Pero si las diferencias entre países parecen evidentes (con Costa Rica como país de mayor desarrollo relativo), también lo serán a nivel interno, a pesar de que todas las economías presentan serios problemas de desigualdad de renta, desempleo, informalidad y educación, junto a la imposibilidad, por parte de los

gobiernos, para dotar a la ciudadanía de un mínimo de seguridad ciudadana y calidad de vida. Por lo tanto, esta heterogeneidad no se circunscribe a un rango geográfico, pues se adentra en cuestiones de índole social, con el caso extremo de las diferencias existentes en cuanto a calidad de vida entre los pueblos indígenas y afrodescendientes respecto al resto de la población. Para concluir, si bien todas las naciones centroamericanas se circunscriben dentro de la categoría de repúblicas democráticas, sus gobiernos varían desde los postulados neoliberales del actual Presidente hondureño, Porfirio Lobo, hasta la adscripción de Nicaragua al ALBA por parte de su actual Presidente, Daniel Ortega.

Concluida la acotación de la región de análisis, debemos mencionar que para mayor amplitud léxica, en esta Tesis utilizaremos como sinónimos los conceptos Centroamérica, América Central, istmo centroamericano, e incluso las expresiones “el istmo” y “la región”, empero siempre para referirnos al espacio geográfico y político que engloba la denominada *Centroamérica histórica*.

3. MARCO HISTÓRICO Y PERÍODO DE ANÁLISIS

Como respuesta a la creciente globalización de la economía y a las insuficiencias demostradas por las anteriores estrategias de desarrollo económico, los países centroamericanos adoptan el *regionalismo abierto* en la Declaración de Panamá II de julio de 1997 (XIX Cumbre de Presidentes Centroamericanos). Partiendo de la idea de que las economías latinoamericanas deben transformar sus estructuras productivas con el objeto de conseguir mayores cuotas de crecimiento económico, la Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas define esta estrategia como un proceso de creciente interdependencia a nivel regional que paralelamente aumente la competitividad y contribuya a una economía internacional cada vez más abierta y transparente (CEPAL, 1994, p.4)⁴. Como principio general buscará aumentar el nivel de demanda de la economía mediante una mayor integración de los mercados de la región, una inserción eficiente en el contexto económico internacional y el impulso de la integración social de las regiones implicadas. Concretamente, en la primera parte de la Declaración de Panamá II se determinaba el reconocimiento explícito (p.1):

...de que el entorno internacional y los compromisos comprendidos en la Alianza para el Desarrollo Sostenible vuelven necesario y perentorio introducir cambios sustanciales en el sistema institucional centroamericano a fin de enfrentar con eficiencia y eficacia los desafíos de la próxima centuria y hacer de esa manera posible la inserción de Centroamérica en las corrientes mundiales de comercio y de inversión y dotarla de la capacidad necesaria para competir con éxito en el nuevo orden mundial que se viene gestando. [De este modo,] los cambios en la Agenda de Integración y sus órganos e instituciones deben propiciar la estabilidad y perfeccionamiento de los sistemas democráticos de Centroamérica, la participación de la sociedad civil, el regionalismo abierto, el combate a la corrupción y el abatimiento de la pobreza de nuestros pueblos, [...buscando afianzar] el desarrollo sostenible de nuestra región.

No obstante no acotaba el sentido de *desarrollo sostenible* ni exponía mecanismo alguno para alcanzarlo. Debemos así recurrir a la Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES), que en su Introducción matiza que se crea como:

...una estrategia regional de coordinación y concertación de intereses, iniciativas de desarrollo, responsabilidades y armonización de derechos [...], que se apoya en la institucionalidad y no sustituye los mecanismos o instrumentos de integración regional existentes, sino que los complementa, apoya y fortalece, intrarregional y extrarregionalmente, en especial en su proceso de convertir el desarrollo sostenible en la estrategia y política central de los Estados y de la región en su conjunto.

En consecuencia, su objetivo principal se centra en la conversión del *desarrollo sostenible* en la estrategia y política central de los gobiernos de la región. Pero, ¿qué debemos entender por *desarrollo sostenible*? Ésta lo define a continuación como (p.3):

...un proceso de cambio progresivo en la calidad de vida del ser humano, que lo coloca como centro y sujeto primordial del desarrollo, por medio del crecimiento económico con equidad social y la transformación de los métodos de producción y de los patrones de consumo y que se sustenta en el equilibrio ecológico y el soporte vital de la región. Este proceso implica el respeto a la diversidad étnica y cultural regional, nacional y local, así como el fortalecimiento y la plena participación ciudadana, en convivencia pacífica y en armonía con la naturaleza, sin comprometer y garantizando la calidad de vida de las generaciones futuras.

Es decir, una estrategia centrada en la mejora de la calidad de vida de la sociedad a través de la búsqueda del crecimiento económico, la equidad social y la transformación de los métodos de producción y los patrones de consumo, planteando como uno de los principales pilares el apoyo y fortalecimiento de la institucionalidad del proceso de

integración regional y extrarregional, es decir, apoyo y fortalecimiento de la integración económica a nivel regional e internacional. ¿Qué idea podemos inferir del compromiso exigido mediante los dos anteriores? La necesidad de adaptar el sistema institucional del proceso para potenciar la integración regional y la inserción eficiente en las corrientes mundiales de comercio e inversión. Es decir, el *desarrollo sostenible* como complemento al modelo de desarrollo económico que define el *regionalismo abierto*.

Planteados ambos conceptos, puede ser interesante cuestionar su carácter novedoso y buscar en la reactivación del proceso de integración antecedentes al respecto. De esta manera, en la Declaración de Esquipulas I se hacía mención a que:

...es necesario crear y complementar esfuerzos de entendimiento y cooperación con mecanismos institucionales que permitan fortalecer el diálogo, el desarrollo conjunto, la democracia y el pluralismo como elementos fundamentales para la paz en el área y para la integración de Centroamérica (Numeral 3). [...Por este motivo es imprescindible] revisar, actualizar y dinamizar los procesos de integración económica y social del área, para el mejor aprovechamiento del potencial de desarrollo en beneficio de sus pueblos y para mejor enfrentar las serias dificultades de la crisis que les aqueja, [...del mismo modo que] reforzar institucional y financieramente a los organismos de integración de Centroamérica, [...propiciando] acuerdos y acciones de tipo regional que otorguen a estas instituciones y a la región en su conjunto un trato acorde a sus necesidades y particularidades (Numeral 5).

Como se puede observar, ya se matizaba la necesidad de fortalecer la democracia y la integración económica y social de la región. Sin embargo, será con la suscripción del PAECA en 1990 cuando todos los ejes mencionados se expondrán de manera explícita como estrategia de desarrollo a nivel regional. Así, dentro de la integración económica regional se invitaba a los diferentes gobiernos a “iniciar a la brevedad el análisis y el estudio de los instrumentos jurídicos e institucionales de la integración, a fin de crear un nuevo marco jurídico y operativo para la misma” (Numeral 1), reiterando el mandato “para que se dé cumplimiento a los plazos convenidos en el Programa de Desmantelamiento de los Obstáculos al Comercio Intracentroamericano, relativo a la negociación para multilateralizar los convenios de comercio intrarregional” (Numeral 6). En lo relativo a la inserción en la economía mundial se indicaba la necesidad de (Numeral 7):

...diseñar un programa selectivo que coordine en forma eficiente un Servicio Exterior de representatividad centroamericana en materia de comercio exterior, promoción de la inversión extranjera, turismo y en las negociaciones multilaterales que interesan a la región.

Finalmente, en el plano social se instruía a los Ministros Responsables de la Integración y el Desarrollo Regional o Ministros Responsables para que:

...en un plazo de tres meses diseñen mecanismos ágiles y dinámicos que propicien amplios procesos de consulta y de participación entre los gobiernos y los distintos sectores sociales relacionados con el desarrollo para que su participación sea protagónica en la toma de decisiones de la región (Numeral 9); [...impulsando igualmente] programas específicos destinados a minimizar el impacto que en el corto plazo provoca *[sic]* los esfuerzos del ajuste económico en los grupos más desprotegidos, [... e incorporando, a su vez,] a los sectores de menores recursos al proceso de desarrollo, mediante el acceso a bienes de capital, tecnología y capacitación a dichos grupos, especialmente los ligados al sector informal, la microempresa y otras formas asociativas de producción (Numeral 15).

Dentro del Protocolo de Tegucigalpa de 1991 se reafirmaban el propósito de “promover, en forma armónica y equilibrada, el desarrollo sostenido económico, social, cultural y político de los Estados miembros y de la región en su conjunto” (Artículo 3), con los propósitos concretos de, en el plano social:

a) Consolidar la democracia y fortalecer sus instituciones sobre la base de la existencia de Gobiernos electos por sufragio universal, libre y secreto, y del irrestricto respeto a los Derechos Humanos; b) Concretar un nuevo modelo de seguridad regional sustentado en un balance razonable de fuerzas, el fortalecimiento del poder civil, la superación de la pobreza extrema, la promoción del desarrollo sostenido, la protección del medio ambiente, la erradicación de la violencia, la corrupción, el terrorismo, el narcotráfico y el tráfico de armas; c) Impulsar un régimen amplio de libertad que asegure el desarrollo pleno y armonioso del individuo y de la sociedad en su conjunto; d) Lograr un sistema regional de bienestar y justicia económica y social para los pueblos centroamericanos;

En el marco de la integración económica regional, en el mismo Artículo se establecía como objetivo “alcanzar una unión económica y fortalecer el sistema financiero centroamericano; mientras que en lo relativo a la inserción de Centroamérica en la economía mundial se buscaba “fortalecer la región como bloque económico para insertarlo exitosamente en la economía internacional”, al par que “reafirmar y

consolidar la autodeterminación de Centroamérica en sus relaciones externas, mediante una estrategia única que fortalezca y amplíe la participación de la región, en su conjunto, en el ámbito internacional”.

Para concluir, todos estos propósitos serán ratificados mediante el Protocolo de Guatemala de 1993, donde se remarca que el objetivo básico del Subsistema de Integración Económica es (Artículo 3):

...alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional.

Mientras que en el marco de la integración regional se insta a los Estados Parte a “alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana”, entendiendo que “la integración económica regional es un medio para maximizar las opciones de desarrollo de los países centroamericanos y vincularlos más provechosa y efectivamente a la economía internacional” (Artículo 1).

En resumen, la consecución de mayores cuotas de crecimiento económico mediante la ampliación horizontal y vertical de la demanda tiene un claro precedente en el marco institucional creado al amparo de la reactivación formal del proceso de integración. El *regionalismo abierto* como nueva estrategia de desarrollo económico para el istmo centroamericano no supone más que una reafirmación institucional de los postulados esgrimidos años atrás dentro de los mecanismos descritos anteriormente. En consecuencia, si pretendemos evaluar el alcance de los ejes descritos dentro de esta estrategia de desarrollo podemos retroceder en el tiempo hasta el inicio mismo de la mencionada reactivación, pues en el articulado desplegado al respecto ya se exhortaba a las naciones centroamericanas a buscar dichos objetivos. Por este motivo, el período de análisis de esta Tesis se inicia en 1990. Para precisar el límite superior hemos tenido en cuenta que en octubre de 2005 las asambleas legislativas de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua ratificaron el DR-CAFTA, que entró en vigor a partir de 2006 en toda la región (en Costa Rica lo hizo en enero de 2009). Si partimos de que la economía

norteamericana es con diferencia el principal socio de la región, y que bajo esta herramienta comercial la mayor parte de las exportaciones del istmo acceden a este mercado libre de aranceles, podemos deducir la enorme influencia que este último ha ejercido en la economía centroamericana, y por extensión en las virtudes del proceso aquí evaluado como estrategia de desarrollo económico. Bajo este prisma, 2005 será el último año en el cual el proceso de integración funcionó sin lo que podríamos considerar “grandes influencias” externas que pudiesen llegar distorsionar sus potencialidades de manera importante.

En definitiva, en este Trabajo pretendemos evaluar la consecución de los objetivos planteados en un período que abarca desde el inicio mismo de la reactivación formal del proceso (entendiendo por esta la suscripción del PAECA en 1990), hasta 2005, último año en el cual el proceso funcionó sin elementos que lo distorsionasen sustancialmente en el plano comercial y político. No obstante, debido a la dificultad que implica la compilación de datos estadísticos con un grado de desglose suficiente para países como los tratados, alguno de los indicadores será evaluado para períodos de tiempo menores, empero suficientes para alcanzar el mínimo rigor que se exige a trabajos académicos como este. Con todo, nos situaremos en un período que abarca dieciséis años, y que posibilita la realización de ejercicios econométricos. Ahora, una ampliación del mismo reviste cierta dificultad, pues en casos como el centroamericano, a la ausencia de datos habría que unir el hecho de que entraríamos en la década de los ochenta, años en los que muchas de las macromagnitudes sometidas a análisis se encuentran tan desdibujadas que desvirtúan totalmente cualquier posible modelización. Además, en un contexto de ruptura definitiva del proceso y de continuos desequilibrios macroeconómicos ajenos al mismo, no podríamos asegurar que las decisiones de política económica o la alteración sustancial de los indicadores tuviesen que ver con el grado de dinamismo de un proceso que, insistimos, se encontraba en esa década completamente desmembrado.

4. MARCO TEÓRICO Y ESQUEMA DE DESARROLLO PROPUESTO

La presente Tesis doctoral se inscribe dentro de los parámetros de la integración económica regional. Por este motivo el marco teórico que servirá de referencia será el relativo a la integración económica internacional, y concretamente el demarcado por la teoría de las uniones aduaneras. Sin embargo, a pesar de que el grado de dinamismo del

proceso se evaluará al amparo de la anterior, se partirá de la idea de que para economías como las centroamericanas el análisis estático de la teoría tradicional de las uniones aduaneras tendrá sólo una relevancia limitada. Así, debido a la poca utilidad de estos modelos para explicar la realidad de los países en desarrollo, se considera que para dichas economías la función objetiva implícita en esta teoría será la maximización de la tasa de desarrollo económico, siendo el propósito de la integración el de acelerar los niveles de crecimiento económico. En este marco, las categorías de *creación* y *desviación de comercio* tendrán una significación reducida, pues el criterio de partida en este caso no serán los cambios en los beneficios que proporciona el comercio exterior, sino la necesidad de un desarrollo económico acelerado a través de un proceso de crecimiento económico que implique cambios estructurales rápidos y de grandes alcances en el cuadro de la producción y el comercio, es decir, un proceso que permitan a estas economías superar sus principales problemas estructurales en dichos ámbitos.

Estos últimos criterios son precisamente los que delimita el *regionalismo abierto* como estrategia de desarrollo económico puesta en práctica por todas las economías centroamericanas. Efectivamente, su objetivo principal es la consecución de mayores cuotas de crecimiento económico mediante un proceso de transformación productiva con equidad que, a su vez, impulse el desarrollo social. Como consecuencia, la evaluación del bienestar del proceso bajo un marco estático queda desechada en beneficio de un mayor énfasis en los efectos dinámicos derivados, y por lo tanto en la capacidad de la estrategia adoptada para permitir a las naciones implicadas la superación de los problemas que obstaculizan la transformación de su estructura productiva.

De manera concreta, el esquema de desarrollo económico planteado bajo los patrones del regionalismo abierto se puede exponer del siguiente modo (ver Figura 4 al final de este Capítulo introductorio). Como objetivo principal se buscará elevar las cuotas de crecimiento económico, precisando para ello el aumento del nivel de demanda de la economía mediante dos ejes de acción: la ampliación horizontal de los mercados, entendida como un proceso de transformación productiva con un nivel de equidad suficiente, y la ampliación vertical de los mismos entendida como un proceso de integración social⁵. A su vez, el primero establece como principios una mayor integración de los mercados de la región y una inserción eficiente en el contexto

económico internacional. Sin embargo, en relación con la integración se exigen unos requisitos a la hora de enfrentar los *principios* del esquema con los *parámetros* de evaluación. Así, previamente las instituciones encargadas de impulsar el proceso de integración económica deberán estar en consonancia con el grado de avance del mismo; se deben eliminar las barreras aplicables a la mayor parte del comercio de bienes y servicios entre los signatarios, al igual que reducir gradualmente la discriminación intrarregional en materia de comercio e inversión, armonizar o aplicar de manera no discriminatoria todo un conjunto de normas comerciales, regulaciones internas y estándares que permitan que todos los países se beneficien del proceso de integración, establecer mecanismos adecuados de pago y de facilitación del comercio, y finalmente estabilizar y coordinar las políticas macroeconómicas entre los países de la región⁶. Como parámetros para evaluar el nivel de integración de los mercados de la región se presentan el grado de especialización exportadora y el de intercambio intraindustrial. En el caso de la inserción en el contexto económico internacional se propone valorar las posibles mejoras de competitividad internacional.

Bajo nuestro criterio, este esquema enfrenta tres problemas. En primer lugar no delimita a partir de que cuota de crecimiento se considerará el objetivo principal cumplido, ni tampoco si se exige una tendencia constante al respecto o bien se analizará a partir de valores promedio. Esta cuestión es extrapolable a los parámetros de evaluación. En segundo lugar no establece parámetro alguno para medir la equidad, ni tampoco la correcta distribución de beneficios y costes del proceso. Por su parte, debido a que esta estrategia no precisa qué entiende por mayores cuotas de integración social, será el marco jurídico del proceso (concretamente la ALIDES) quien determine que las políticas puestas en práctica por los diferentes gobiernos del istmo comprenderán medidas encaminadas a mejorar la calidad de vida por la vía del abatimiento de la pobreza, la instauración de sistemas democráticos y la erradicación de la corrupción y la permisión y facilitación de una mayor participación en el proceso de los diferentes actores sociales implicados. Estos tres parámetros serán lo que se deberán tener en cuenta a la hora de estudiar las posibles mejoras en cuanto a calidad de vida derivada de la implantación de este esquema de desarrollo.

Para solventar estos problemas y ampliar el esquema se ha propuesto una reestructuración de todos los parámetros de evaluación a partir de los Principios 1.1, 1.2

y 2.1 que se acaban de exponer. Ésta queda recogida en la Figura 5 que se presenta al final de este Capítulo. Como puede apreciarse, el esquema general de la propuesta no se ha modificado, pero se han ampliado sustancialmente todos los Parámetros de evaluación, de igual modo que se ha solventado el problema de la ausencia de mecanismos de evaluación de la equidad y del crecimiento económico. Así, dentro del análisis del grado de integración de los mercados de la región (Principio 1.1), hemos dividido los Parámetros de evaluación en cuatro bloques de análisis: flujos generales y geografía del comercio intrarregional, nivel de concentración y evaluación de la equidad a través de la cuota de mercado y la evolución del saldo comercial intrazonal (Parámetros 1 a 3); transformación productiva a partir del comercio por categorías de productos y principales productos de exportación e importación (Parámetros 4 y 5); posición competitiva regional a través del índice de ventaja comparativa revelada (Parámetro 6); finalmente hemos intentado confeccionar una medida del grado de integración comercial de las economías del istmo a partir de una serie de índices: complementariedad comercial, comercio intraindustrial y convergencia comercial, siempre a nivel ístmico (Parámetros 7 a 9). Paralelamente hemos modificado la estructura de los Requisitos previos, de modo que queden divididos en tres bloques. En el primero se estudiará la racionalidad del sistema entendida como la consonancia existente entre el grado de avance del proceso y el marco institucional creado, mientras que en los dos siguientes se evaluarán los mecanismos de integración positiva y negativa creados al amparo del proceso.

Para estimar la inserción de las economías centroamericanas en el contexto económico internacional (Principio 1.2) también hemos dispuesto cuatro bloques de análisis que agrupen los parámetros elegidos: determinantes de la inversión extranjera directa (IED), cuota de mercado y geografía de los flujos (Parámetros 10 y 11); medida de los flujos generales y geografía del comercio internacional, nivel de concentración y evaluación de la equidad a través de la cuota de mercado y la evolución del saldo comercial (Parámetros 12 a 14); transformación productiva a partir del comercio internacional por categorías de productos y principales productos de exportación e importación (Parámetros 15 y 16); por último, evaluación de la posición competitiva internacional mediante tres índices: ventaja comparativa revelada, posición de mercado y convergencia comercial (Parámetros 17 a 19).

A la hora de valorar la mejora de la calidad de vida en las naciones centroamericanas (Principio 2.1) hemos distribuido los parámetros en diez bloques de estudio: desigualdad económica y pobreza (Parámetros 20 a 22); estado de la salud tanto general como reproductiva (Parámetros 23 y 24); estado de la educación (Parámetros 25 a 28); medición del desempleo, incluyendo informalidad y trabajo infantil (Parámetros 29 a 31); *empoderamiento* y potenciación de género desde el marco de la participación en el ingreso, la tasa de educación y el desempeño profesional (Parámetros 32 a 34); situación del pueblo indígena en términos generales (Parámetros 35 y 36); estado de la seguridad ciudadana (Parámetros 37 y 38); dinámica del gasto social como medida de la insostenibilidad del desarrollo (Parámetros 39 y 40); medición de los niveles de *gobernanza* y democracia, así como opinión de la sociedad sobre los dos anteriores (Parámetros 41 a 43); para acabar, evaluación del proceso migratorio y de los flujos de remesas como consecuencia del contexto imperante (Parámetros 44 y 45).

Finalizamos esta explicación con los parámetros de evaluación que utilizaremos para verificar el cumplimiento del Objetivo principal. En este Trabajo consideraremos que los niveles de crecimiento económico, entendido como crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB), serán suficientes siempre y cuando se den las siguientes condiciones (Parámetros 46 y 47): que vengan acompañados de un crecimiento positivo y sostenido a lo largo del período del Producto Interior Bruto por habitante (PIBpc), y que propicien la convergencia real en términos de renta por habitante de las economías implicadas⁷.

5. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

Hemos hecho mención a que el objetivo general de esta Tesis es evaluar el proceso de integración económica reactivado hace dos décadas en Centroamérica desde el marco del *regionalismo abierto*. Como comentaremos en el Capítulo Primero, un proceso de este tipo puede entrar en estado de crisis orgánica por tres motivos⁸: cuando sus objetivos no pueden ser alcanzados salvo que el esquema sea reformulado sustancialmente; cuando deja de haber correspondencia entre las demandas de desarrollo del proceso de integración y las formas jurídicas en que se le ha encuadrado; o cuando habiéndose avanzado en la consecución de los objetivos de un esquema se opera una reversión del mismo, que lleve incluso a su disolución.

Como se puede apreciar, este concepto va más allá del análisis meramente comercial, pues busca evaluar las posibilidades que un proceso de integración de este tipo presenta a la hora de alcanzar los objetivos planteados en la estrategia de desarrollo adoptada. Bajo un marco estrictamente comercial, el debilitamiento de las corrientes de intercambio no puede tomarse como único referente para afirmar que un proceso de integración está en crisis, debido a que éste puede no ser causa sino efecto de la misma. Igualmente, nos podremos encontrar con un proceso que presente una situación de marcado estancamiento en el plano institucional, pero que a su vez registre tasas positivas de crecimiento de los intercambios comerciales. Ahora, si tomamos como indicador la consecución de los objetivos planteados en la estrategia de desarrollo económico, el análisis se complica al ampliarse el abanico de factores hacia cuestiones de carácter histórico, institucional, económico y social. Bajo este prisma, los *mecanismos de integración positiva y negativa* derivados del proceso, no sólo conformarán el soporte institucional que potencie la liberalización del comercio de bienes y servicios en la región implicada, sino también el marco que posibilite las demandas de desarrollo económico y social planteadas en dicha estrategia.

En el caso centroamericano, el esquema de integración económica puesto en práctica deberá dejar constancia de su capacidad para lograr los objetivos adoptados al amparo del *regionalismo abierto*. El sistema institucional del proceso de integración deberá permitir la consecución de un nivel de *ampliación horizontal y vertical* de los mercados que impulse la transformación productiva y el desarrollo social de las economías analizadas. En caso contrario, el esquema deberá ser reformulado. Los tratados y acuerdos tendrán que ser modificados parcial o completamente, hasta que permitan una mayor correspondencia entre las demandas de la estrategia de desarrollo y el marco institucional existente. Pero este ejercicio no está exento de problemas. El desgaste institucional resultado de negociaciones sin avances visibles puede llevar al estancamiento o disolución del proceso de integración. Cuando un esquema de este tipo alcanza un nivel como el descrito, es imprescindible un compromiso firme que busque su redefinición. Una política de continuidad se torna inútil cuando las necesidades implican cambios de base. En la medida en que los diferentes gobiernos implicados no tomen medidas al respecto, el esfuerzo de décadas de negociación puede concluir con el desmembramiento definitivo del proceso de integración.

En consecuencia, cuando hablamos de *crisis orgánica* dentro de un proceso de integración económica nos referiremos a una crisis encuadrada en la esencia, concepción y conformación del propio proceso, y no a cuestiones de índole coyuntural que puedan ser enfrentadas con ligeras modificaciones de los acuerdos, o con ampliaciones que supongan la continuidad de un esquema de integración que no da señales de capacidad formal para la consecución de las demandas de la estrategia de desarrollo propuesta. Partiendo de estos supuestos, la **Hipótesis general** que se pretende defender se sustenta en la convicción de que:

El proceso de integración económica centroamericano se encuentra en estado de crisis orgánica.

Bajo esta idea, el marco teórico y el esquema de desarrollo propuesto nos permiten enunciar el conjunto de subhipótesis que guiarán cada uno de los Capítulos que conforman este Trabajo.

- **Hipótesis 1.** Desarrollada a lo largo del **Capítulo Segundo:**

La reactivación del proceso de integración acontecida a lo largo de la década de los noventa supone simplemente una ampliación del modelo definido por el Tratado General de Integración Económica Centroamericano, pero no una reestructuración formal del mismo ni la superación de alguno de los más importantes problemas que supusieron su desmembramiento.

- **Hipótesis 2.** Desarrollada a lo largo del **Capítulo Tercero:**

Podemos hablar de crisis orgánica al referirnos al marco institucional del proceso de integración centroamericano, ya que no apreciamos que dicho marco haya experimentado un desarrollo suficiente como para satisfacer las necesidades que en el plano institucional demanda un esquema integrador como el reactivado en el istmo en la década de los noventa.

- **Hipótesis 3.** Desarrollada a lo largo del **Capítulo Cuarto:**

La evolución seguida por el proceso de integración económica centroamericano en lo relativo a la creación de mecanismos de integración positiva y negativa no ha permitido, tras más de una década de reactivación formal, que se den las condiciones necesarias para el establecimiento de una unión aduanera entre sus miembros.

- **Hipótesis 4.** Desarrollada a lo largo del **Capítulo Quinto:**

A pesar de que el comercio intrarregional se caracteriza cada vez en mayor medida por un intercambio de bienes de cierto grado de intensidad tecnológica, el nivel de especialización comercial conseguido no goza de coherencia y equidad suficientes como para afirmar que, en el período analizado, la liberalización del comercio haya impulsado un proceso de transformación productiva acorde con las exigencias definidas en la estrategia de desarrollo económico adoptada.

- **Hipótesis 5.** Desarrollada a lo largo del **Capítulo Sexto:**

La inserción en la economía mundial no ha sido capaz, en el período analizado, de mejorar los niveles de competitividad internacional del istmo, ni de superar sus problemas de dependencia exportadora, tanto sectorial como geográfica.

- **Hipótesis 6.** Desarrollada a lo largo del **Capítulo Séptimo:**

En el período analizado, la estrategia de desarrollo económico adoptada no ha posibilitado un nivel de ampliación vertical suficiente como para afirmar que esa estrategia sea la adecuada para la consecución de los objetivos fijados en términos de desarrollo social, al amparo de los compromisos institucionales vigentes en la región.

- **Hipótesis 7.** Desarrollada a lo largo del **Capítulo Octavo:**

En el período estudiado, los niveles de crecimiento del PIB no han sido suficientes para que la evolución del PIBpc de la región se pueda caracterizar por un crecimiento sostenido y suficiente que posibilite una convergencia real entre las economías centroamericanas.

6. ESTRUCTURA DE LA TESIS

Planteada la hipótesis general y las subhipótesis, queda definir la estructura que tomará esta Tesis. Hemos intentado contrastar cada una de las anteriores a lo largo de ocho capítulos, exponiendo en un capítulo final las conclusiones a las que hemos llegado mediante su análisis. En este último además evaluaremos la posible confirmación de la **Hipótesis general**, sugiriendo futuras líneas de investigación. El esquema general se describe en la Figura 6 disponible al final de este Capítulo y se concreta de la manera que describimos a continuación.

En el **Capítulo Primero** presentaremos el **marco teórico** de análisis. Antes de entrar a describir todo el desarrollo teórico relativo a la teoría de las uniones aduaneras, definiremos qué entendemos por integración económica internacional. Tras los anteriores, reseñaremos los postulados teóricos que se circunscriben dentro de la teoría tradicional de las uniones aduaneras para economías en desarrollo. Como complemento, analizaremos la evolución teórica que ha tenido América Latina y Caribe en lo relativo a estrategias de desarrollo económico en las últimas décadas, y nos centraremos en el *regionalismo abierto* como última estrategia adoptada. Finalizaremos el capítulo con un acercamiento teórico al concepto de convergencia macroeconómica, dentro del cual incidiremos en la literatura disponible sobre convergencia real y los estudios empíricos disponibles sobre la región.

En el **Capítulo Segundo**, como paso previo a la aplicación del marco teórico al objeto de análisis, realizamos un repaso histórico del proceso de integración centroamericano. La intención es dotar al Trabajo de un **marco histórico** en materia de integración que nos permita situar determinados acontecimientos previos a la reactivación formal del proceso. En un contexto como el centroamericano esta cuestión es fundamental, pues como veremos a medida que desarrollamos las hipótesis a contrastar, esta reactivación se deriva de toda una serie de factores que progresivamente han propiciado su consecución. Así, partiremos de la independencia de la corona española e iremos repasando todos los episodios acontecidos hasta llegar al mencionado. En este sentido, haremos especial hincapié en los acontecimientos que desencadenaron la suscripción del TGIEC y en sus consecuencias posteriores. Con esta medida pretendemos dar luz acerca del carácter continuista o reformista de la

reactivación formal del proceso respecto a este último, al igual que averiguar si previamente a su suscripción en 1960 se dieron tentativas integradoras en el plano económico. Concluiremos con la aceptación o rechazo de la **Hipótesis 1**.

Tras el intento de corroboración de la anterior, entraremos de lleno en la aplicación del marco teórico al proceso de integración, partiendo, como hemos determinado anteriormente, de los **Requisitos previos** exigidos al amparo del **Principio 1.1** de la Ampliación Horizontal (**Eje 1**). Así, en el Capítulo Tercero nos centraremos en el primero de los mismos, mientras que en el Capítulo Cuarto lo haremos en el segundo y tercero. Por consiguiente, en el **Capítulo Tercero** se evaluará si efectivamente las instituciones encargadas de impulsar el proceso de integración económica están en consonancia con su grado de avance. No olvidemos que el *regionalismo abierto* determina que el marco institucional debe ser el encargado de impulsar dicho proceso, empero, gozando de suficiente racionalidad como para que exista una conjunción plena entre la retórica desplegada y las posibilidades reales del proceso. Debemos tener en cuenta que a medida que éste adquiera mayores dosis de dinamismo, la cesión progresiva de niveles de soberanía requerirá de instancias cada vez más desarrolladas que, no obstante, guarden suficiente coherencia con el estadio de integración en el que se encuentre el proceso, o hacia el que se quiera tender. Bajo esta premisa valoraremos la confirmación o refutación de la **Hipótesis 2**.

Como hemos comentado, en el **Capítulo Cuarto** examinaremos los instrumentos de integración positiva y negativa originados como consecuencia directa del proceso. Dentro del articulado descrito en el Protocolo de Guatemala, la consecución de una unión aduanera sirve de antesala para la culminación de un mercado común. Pero como condición previa se exige la liberalización del comercio intrarregional, entendida como la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias al movimiento de bienes, así como la armonización de los planes de política comercial con el objeto de instrumentalizar y facilitar el comercio bajo una política común al respecto. En este capítulo contrastaremos si las medidas llevadas a cabo al amparo del proceso han sido suficientes como para afirmar que las condiciones existentes son las precisas para la consecución de una unión aduanera entre las economías centroamericanas. Tras la misma, concluiremos la ratificación o desestimación de la **Hipótesis 3**.

Siguiendo el esquema, en el **Capítulo Quinto** entraremos directamente a examinar el **Principio 1.1** del primer Eje, es decir, la integración económica de los mercados de la región. En ese sentido, iniciaremos la explicación con la presentación de las características generales del comercio intrazonal, ya que el *regionalismo abierto* determina que para impulsar la transformación productiva con equidad (**Principio 1**) se debe promover la liberalización del comercio en el área. Esta cuestión tiene relación directa con el grado de racionalidad del marco institucional (Capítulo Tercero) y la armonización de políticas comerciales en el seno del proceso (Capítulo Cuarto). Serán éstas las que propicien la consecución del anterior, pues sin un marco institucional y unos mecanismos de integración aptos para la liberalización comercial, no se podrán aprovechar correctamente los efectos dinámicos que favorezcan la especialización exportadora y, en consecuencia, el intercambio intraindustrial. No obstante, una de las carencias teóricas de esta estrategia de desarrollo es la ausencia de parámetros de medida de la equidad. Por este motivo evaluaremos, aparte de los comentados, una serie de indicadores que midan esta cuestión, junto a la posición competitiva y el grado de integración del proceso en su conjunto. Todos ellos quedan agrupados en los **Parámetros 1 a 9** del esquema propuesto, y servirán de herramienta para certificar o negar la **Hipótesis 4**.

Con la evaluación de la inserción de las economías centroamericanas en el contexto económico internacional (**Principio 1.2**) completamos el análisis de la Ampliación Horizontal. Así, entre las premisas de la estrategia propuesta encontramos la necesidad de que las políticas puestas en práctica para potenciar la integración regional sean compatibles con las tendentes a elevar la competitividad internacional. Con esta idea, en el **Capítulo Sexto** valoraremos la eficacia de esta estrategia como herramienta de desarrollo comercial y transformación de la estructura productiva. Pero al igual que en el capítulo anterior, hemos ampliado los parámetros disponibles para poder abarcar la evaluación de los flujos de IED, la geografía del comercio internacional, los beneficios del comercio y la posible transformación productiva derivada, y la posición competitiva de la región respecto a los flujos de comercio mundial. Los anteriores engloban los **Parámetros 10 a 19** del esquema y conforman la principal herramienta para aceptar o rechazar la **Hipótesis 5**.

Concluido el análisis de la Ampliación Horizontal podemos entrar en el segundo Eje objeto de estudio, es decir, la Ampliación Vertical (**Eje 2**). Ésta implica un impulso de la integración social (**Principio 2**) que se traduzca en una mejora de la calidad de vida de los ciudadanos del istmo (**Principio 2.1**). Concretamente, los postulados articulados en la ALIDES disponen la necesidad de reducir los niveles de pobreza, potenciar la estabilidad de los sistemas democráticos y el combate de la corrupción, así como la necesidad de permitir y facilitar una mayor participación de las organizaciones representativas de los diversos intereses sociales regionales en el proceso. Para poder verificar una posible mejora en la calidad de vida de la población centroamericana, a lo largo del **Capítulo Séptimo** hemos dispuesto un conjunto de indicadores que, agrupados en los **Parámetros 20 a 45**, nos permitirán confeccionar una radiografía general del estado social de la región que posibilite la ratificación o desestimación de la **Hipótesis 6**.

Para concluir, en el **Capítulo Octavo** nos centraremos en la posibilidad de logro del **Objetivo principal** de esta propuesta. Evaluaremos, en consecuencia, si la tendencia seguida por los niveles de crecimiento económico de las naciones pertenecientes al Subsistema de Integración Económica ha sido suficiente como para alcanzar los **Parámetros generales**. Bajo el marco teórico propuesto, estos serán consecuencia de los resultados obtenidos dentro de los dos ejes de acción del esquema, es decir, la Ampliación Horizontal y Vertical de la demanda. En caso afirmativo, podremos certificar el éxito de esta estrategia si el crecimiento del PIBpc ha exhibido una tendencia positiva y sostenida que haya permitido un proceso de convergencia real entre las economías implicadas. No obstante, para no basarnos exclusivamente en parámetros cuantitativos, hemos ampliado la explicación con un conjunto de factores que consideramos de carácter estructural. Todos los parámetros evaluados en capítulos anteriores, junto a los indicadores cualitativos y cuantitativos desarrollados en este, nos permitirán la confirmación o refutación de la **Hipótesis 7**.

7. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

La metodología de análisis utilizada en esta Tesis doctoral parte de un marco teórico, histórico, institucional y estadístico multidisciplinar. Por este motivo, las conclusiones obtenidas permiten enriquecer la realidad económica centroamericana con

explicaciones que van más allá de lo estrictamente cuantitativo. No obstante, debido a que una de las principales herramientas utilizadas para evaluar la consecución de los parámetros planteados presenta un matiz estrictamente cuantitativo, el análisis estadístico cobra una importancia notable. Así, para la evaluación de la consecución del Objetivo principal del esquema de desarrollo recurriremos al análisis de los numerosos indicadores e índices cuantitativos propuestos al respecto. A partir de su evolución y de los resultados obtenidos concluiremos una serie de ideas que nos guiarán hacia la confirmación o el rechazo de las diferentes hipótesis planteadas en cada uno de los capítulos. Recordemos que hemos ideado un total de 45 parámetros que, agrupados en 18 grupos, componen los numerosos indicadores e índices cuantitativos que presentamos en esta Tesis. Ésta será la vía principal por la que valoraremos el alcance de los Principios 1.1, 1.2 y 1.3, así como la medida del logro de los Parámetros generales, es decir, la utilizada prioritariamente en los Capítulos Quinto a Octavo.

En menor medida hemos recurrido al análisis econométrico para examinar conjuntamente determinadas cuestiones de índole regional⁹. En algunos ámbitos del Trabajo, los resultados estadísticos y el análisis del contexto económico no eran suficientemente concluyentes a la hora de establecer algún tipo de catalogación cuantitativa. Mediante esta metodología hemos podido evaluar la influencia que determinados factores de nuestro esquema (variables exógenas) tienen sobre la variable a explicar (endógena). Pero incluso en este marco, el examen a nivel país no otorgaba significación suficiente al objeto de este Trabajo, y en consecuencia hemos acudido al análisis de *datos de panel* para poder extraer conclusiones homogéneas a nivel ístmico. Con todo, también nos hemos acogido a las *regresiones lineales* para dar luz sobre determinadas incógnitas que, en este caso, sí exigían de un examen cuantitativo a ese nivel de desagregación. En todos los casos ha sido necesario plantear una serie de modelos matemáticos que, partiendo de una base teórica, hemos tomado como referencia directa para nuestros propósitos, o bien hemos reformulado en virtud de aportaciones teóricas o desarrollos propios. En el mismo sentido ha sido la propia evolución de la Tesis la que en diferentes momentos nos ha llevado a plantear modelos propios que hemos estimado por las vías descritas. Este método ha sido utilizado para contrastar determinados planteamientos expuestos a lo largo de los Capítulos Quinto y Octavo.

Sin embargo, consideramos que las anteriores no serán aptas para estudiar el grado de dinamismo del proceso de integración, su carácter continuista o reformista y la racionalidad del marco institucional. Tampoco conformarán el marco de análisis idóneo para determinar el conjunto de factores que han influido en el crecimiento de las economías centroamericanas. En los primeros, apenas dispondremos de variables cuantificables de las que poder extraer conclusiones, mientras que en el último, las variables consideradas explicarán solamente un porcentaje cuestionable de la realidad a estimar. En este marco, la configuración de un marco analítico que vaya más allá de la realidad cuantitativa se vuelve necesaria. Por consiguiente, para la posible ratificación de las hipótesis abordadas en los Capítulos Tercero y Cuarto nos hemos basado en el análisis institucional. Será la confrontación entre las demandas del modelo y la realidad del marco institucional la que nos permitirá esta cuestión, sin que para ello recurramos a metodologías de corte cuantitativo. Para la validación de las hipótesis planteadas en los Capítulos Segundo y Octavo recurriremos al análisis histórico-estructural, empero completado, en el caso del primero, también por el institucional. Debemos detenernos aquí a definir una serie de conceptos antes de continuar.

El término *factor estructural* está íntimamente relacionado con el concepto *estructura*¹⁰. Concretando aun más podemos relacionarlo con la aplicación teórica que de este último se hace en relación a las ciencias sociales, y en concreto a la Economía (volviendo así a la tercera acepción de las mencionadas), es decir, referirnos al concepto *estructura económica*. No obstante, el propósito de este Trabajo no es el de sentar las bases teóricas de lo que se suele (o se debe) entender en el ámbito económico por Estructura Económica –como concepto de significación plena-, por lo que sin ánimo de iniciar una discusión teórica y conceptual, en este Trabajo tomaremos como referencia la siguiente acepción del término (Sampedro y Martínez Cortiña, 1973, p.21 y ss.):

[Por Estructura Económica entendemos] la disciplina consagrada a ofrecer una descripción científica de la realidad económica. [...Esta a su vez quedará determinada como] una interpretación de los hechos [...] sujeta a unos criterios de objetividad y de orden expositivo susceptibles de permitir, en la mayor medida de lo posible, la contrastación, la transmisión y la acumulación sistemática de los conocimientos, [con el objeto de estudiar] las relaciones de interdependencia que están dotadas de una cierta permanencia y que enlazan los principales componentes de una realidad económica globalmente considerada¹¹.

Esta definición nos lleva a la necesidad de centrarnos en otro concepto que surge de su lectura: el *análisis estructural* como metodología de análisis de la realidad económica. ¿A qué nos referiremos cuándo hablamos de *análisis estructural*? En la anterior definición se ha hecho referencia a la descripción de la realidad económica mediante la interpretación de unos hechos que, bajo la bandera de la objetividad, se deberán exponer en un orden que permita la discusión científica¹². Pero además, éstos no se podrán analizar como hechos históricos aislados, sino dentro de una realidad económica globalmente considerada¹³. Es decir, deberán ser tratados como un entramado “de numerosos fenómenos mutuamente relacionados entre sí e insertos en una totalidad, que es la estructura” (Sampedro y Martínez Cortiña, 1973, p.26). No podremos aislar estos hechos para su estudio, pues el imperativo de la descripción científica de la realidad económica nos obligará a considerarlos en relación con el resto de acontecimientos, para así estudiar su interdependencia en función de los criterios de objetividad y orden expositivo¹⁴. Por este motivo se explicita el requisito de ofrecer “una visión de estos hechos articulados entre sí mediante sus relaciones más permanentes y características”, que a su vez sean contempladas “como integrantes de un conjunto cuya totalidad se presenta ante nosotros con carácter de unidad” (*Ibid.*, p.29). Finalmente, “la relativa permanencia que se requiere de las relaciones analizadas implica tener en cuenta una dimensión histórica para el acotamiento temporal y para analizar la estructura de procesos” (*Ibidem.*, p.30).

En nuestro caso, es imposible aislar el proceso de integración económica acontecido en Centroamérica para así evaluar el efecto que ha podido tener la implantación del *regionalismo abierto*, como estrategia de desarrollo, en el crecimiento económico de la región. No podemos inferir relaciones directas de este calibre sin tener en cuenta el contexto histórico, político, económico e institucional que enmarca esta decisión de política económica. El crecimiento económico no sólo podrá verse afectado por el objeto de análisis de nuestro trabajo, sino también por toda una serie de factores que en mayor o menor medida conforman su estructura causal. El simple análisis de la apertura y liberalización del comercio, junto con la integración social del proceso, conforman el conjunto de políticas que, al amparo de esta estrategia, determinan el camino a seguir para obtener mayores cuotas de crecimiento. Pero éstas, a su vez, forman parte de un conjunto mayor de factores que, desde la climatología hasta la aplicación de Políticas de Ajuste Estructural, englobarán el bloque de elementos que conformarán la estructura

causal del Objetivo principal de nuestro esquema, propiciando la aceptación o el rechazo tanto de las hipótesis planteadas en estos capítulos, como de la hipótesis general de la Tesis.

8. FUENTES DE INFORMACIÓN

A pesar de que se ha intentado que los datos del Estudio estén suficientemente homogeneizados, por problemas de disponibilidad, tanto temporales como geográficos, no se ha podido lograr. Si bien la mayor parte del Trabajo abarca el período 1990-2005, en algunos casos nos hemos visto en la obligación de iniciar el análisis en 1994, e incluso en fechas más cercanas. Concretamente, a la hora de formular los indicadores de desarrollo social nos hemos encontrado con numerosos problemas de este tipo, de modo que en algunos casos ha resultado imposible realizar comparativas temporales. Por otro lado, debemos mencionar la carestía puntual de información estadística existente para algunos países, que nos ha obligado a salir de las fuentes oficiales y ordinarias de datos, entrando en otra serie de publicaciones a las que hemos llegado cabalmente en algunos casos, y de manera fortuita en otros. Con todo, las fuentes de información utilizadas son prácticamente homogéneas, pudiendo resumirlas del siguiente modo:

- Dentro del sector exterior: CEPAL, INTAL, SECMCA, SIECA, UNCTAD y la base de datos CHELEM, además de fuentes bibliográficas diversas.
- Dentro del sector real: BCIE, CEPAL, PNUD, SECMCA, SICA, SIECA y UNCTAD, empero contrastadas con fuentes de información nacional (Bancos Centrales y Ministerios principalmente), además de fuentes bibliográficas diversas.
- Dentro del sector financiero: CEPAL, SECMCA y UNCTAD, no obstante contrastadas con fuentes de información nacional (Bancos Centrales y Ministerios principalmente), además de fuentes bibliográficas diversas.
- En materia de integración social: Banco Mundial, BID, CEPAL, FLACSO, PNUD y OIM, además de fuentes bibliográficas diversas.

9. ACLARACIONES COMPLEMENTARIAS

Debido al volumen de información, tanto cualitativa como cuantitativa, con la que se ha trabajado en esta Tesis doctoral, ha sido necesario presentarla en dos volúmenes.

En el primero hemos incluido todo el capitulado de la misma, junto con la conclusión final y las referencias bibliográficas. Dentro de cada capítulo, dada la extensión de las notas, hemos decidido trasladarlas a la parte final para agilizar así la lectura. En el segundo volumen incluimos el grueso de la información utilizada como apoyo a la lectura y contrastación de las hipótesis. A su vez, este bloque de Anexos queda dividido en cuatro partes. Las dos primeras engloban, respectivamente, el Anexo Estadístico y Gráfico al que continuamente haremos referencia tanto en el cuerpo del texto principal como en las notas a pie. La tercera y cuarta conforman dos bloques independientes, empero complementarios al cuerpo central, cuya función es la de completar las exposiciones que se llevarán a cabo en los Capítulos Segundo, Tercero, Octavo y en el Capítulo de conclusiones generales. El denominado Anexo Histórico está dividido en cinco partes que profundizan, respectivamente, en: el proceso de independencia de la corona española, incluyendo el capítulo de la adhesión a México; la conformación de los estados-nación a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y su afianzamiento como economías agroexportadoras; los determinantes que iniciaron el denominado *moderno* proceso de integración y la influencia que la CEPAL y el gobierno de Estados Unidos tuvo en el mismo; finalmente se hará un breve repaso histórico de los procesos de paz acontecidos en el istmo y se expondrán de manera esquematizada los principales acontecimientos del proceso de integración económica centroamericano. El Anexo Institucional también queda dividido en cuatro partes, en las que se expone, respectivamente: el marco institucional completo del proceso de integración centroamericano; la propuesta realizada por CEPAL-BID para el fortalecimiento y racionalización de la institucionalidad regional incluida en el informe *La Integración Centroamericana y la Institucionalidad Regional*, editado en 1997; las características, por países, de los regímenes de fomento a la exportación que engloban a la industria manufacturera de exportación de zonas francas, perfeccionamiento activo y admisión temporal; finalmente presentamos la estructura de ingresos y gastos de un presupuesto común para potenciar la unión aduanera centroamericana. Confiamos en que esta estructura facilite al lector o lectora la obtención de una fotografía rigurosa de la realidad centroamericana en materia de integración económica.

10. UNAS PALABRAS A MODO DE AGRADECIMIENTO

En el momento de leer esta Tesis Doctoral, habrán transcurrido aproximadamente cinco años desde que obtuve la Suficiencia Investigadora de manos del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Complutense de Madrid (UCM). No obstante, el período real de realización de la misma ha sido de dos años, repartidos en dos períodos de seis y dieciocho meses, entre los cuales abandoné totalmente el trabajo durante año y medio. Retomar esta Tesis tras experimentar mi primer cuatrimestre como docente contratado, y tras vivir la enfermedad de mi madre, no ha sido fácil. Por este motivo, este trabajo quedaría incompleto si no dejase constancia del apoyo mostrado por todo el conjunto de personas que la han hecho posible.

En primer lugar, mi más sincero agradecimiento a José Antonio Nieto, profesor del Departamento de Economía Aplicada I de la UCM, y Director de esta Tesis Doctoral. Su apoyo y consejos, no siempre seguidos en un primer momento por el doctorando, han resultado siempre determinantes, a pesar de tener que “estrellarme” de vez en cuando para darme cuenta de ello. Sin una dirección tan ejemplar, es indudable que la calidad del trabajo aquí presentado hubiese sido notablemente inferior.

Igualmente, deseo expresar mi agradecimiento a Javier Oyarzun, José Déniz y Carmen Ceña, también profesores del Departamento de Economía Aplicada I de la UCM. El apoyo del primero a lo largo del todo el período de gestación de esta Tesis ha sido imprescindible. La predisposición que el segundo siempre ha mostrado hacia cualquier cuestión relacionada con este trabajo no tiene precio. La confianza puesta en mí por la tercera ha sido trascendental. Gracias.

En el plano académico debo dejar constancia del apoyo mostrado por las que considero mis dos “casas”: el Departamento de Economía Aplicada I de la UCM y su homólogo de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC). Al primero le debo la confianza puesta en un idealista sin formación estricta en Economía, cuyo ímpetu a la hora de querer convertirse en profesor de Universidad pública podía chocar, a veces, con la realidad imperante. Al segundo, sin duda, le debo la oportunidad de hacer realidad este sueño. Gracias a ambos.

Sin embargo, no sería justo continuar sin hacer mención a un conjunto de profesores y profesoras cuyo apoyo desinteresado ha trascendido a lo meramente académico, y que por lo tanto también forman parte de esta Tesis Doctoral. En la UCM me gustaría agradecer su apoyo a: Ángel Alañón, Fernando Alonso, Rafael Fernández, Clara García,

Jorge Fonseca, Luís Hernández, Fernando Luengo, Antonio Ramos, y a todos los compañeros y compañeras de las diferentes promociones, tanto del antiguo Programa de Doctorado como del actual Programa de Posgrado, con quienes he tenido el enorme placer de coincidir (Mari, René, Genoveva, Jaime, Joaquín, Luís, no os olvido). En la URJC me gustaría agradecer su apoyo a: Rafael Barberá, Sergio Berumen, Francisco José Blanco, Belén Castro, Luís Miguel Doncel, Pilar Grau, Tomás Gutiérrez, Jorge Malfeito, Luís Pires, Kamal Romero, Javier Wrana, y por supuesto a todos los compañeros y compañeras del 180: Ana Fernández-Ardavín, Javier Marchamalo, Víctor Martín, Cristina Nogaledo y Enric Redondo; así como a los “expatriados” de Móstoles y Fuenlabrada: Ana Felis, Elena González, David Moya, Patricia Pérez, María Luisa Recio, Alberto Romero y Marta Santos, que hacen que uno se sienta casi como en “casa”. Igualmente, gracias a Mari Carmen de Santos y a Mayte Jiménez por sus numerosos consejos, y a todo el personal de la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UCM por su predisposición.

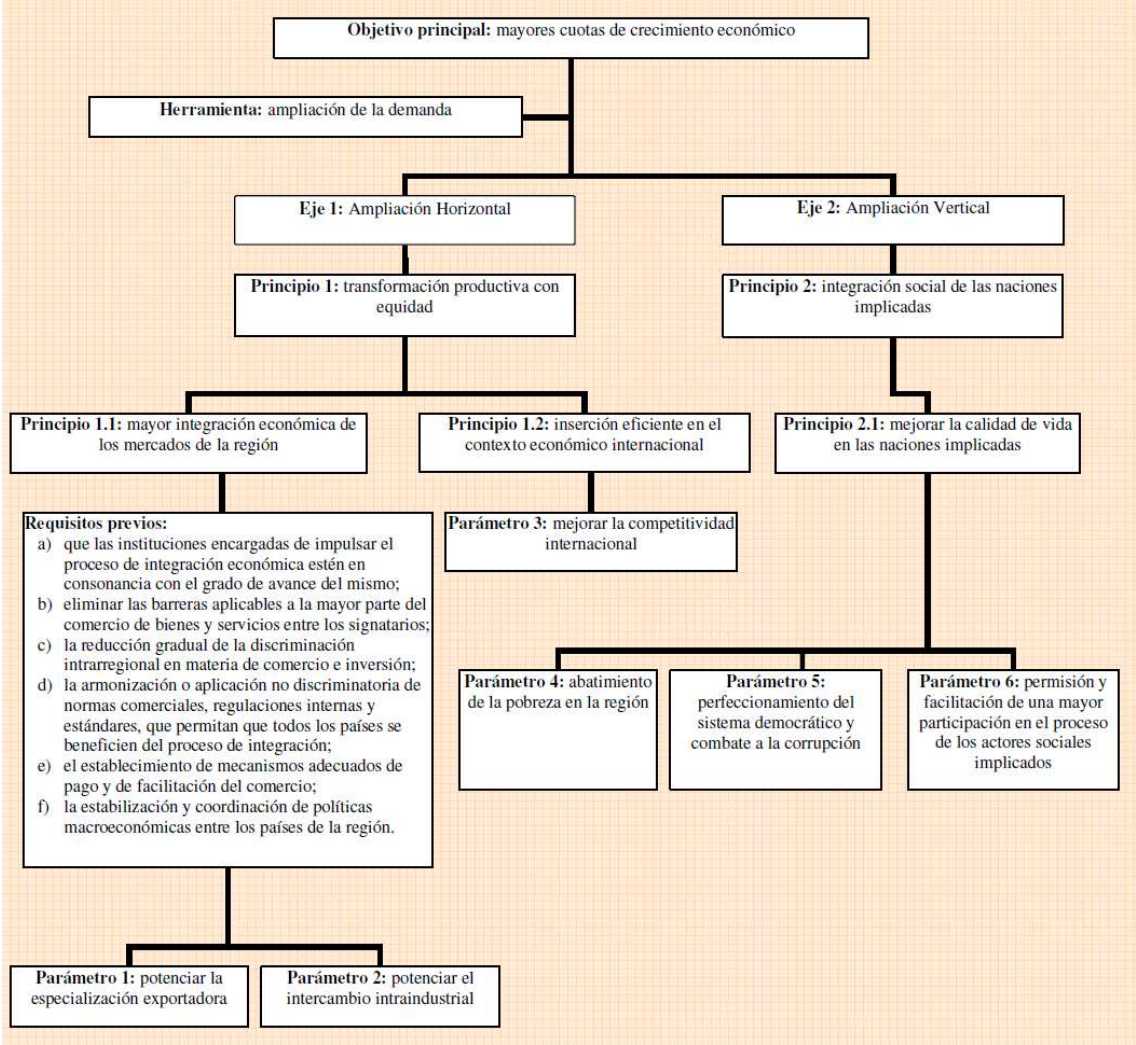
Fuera del contexto académico, es incuestionable la importancia del apoyo prestado por mi familia y amigos, dando especial relevancia a las manifestaciones de ánimo recibidas durante la enfermedad y el período posterior al fallecimiento de mi madre. Sabéis que no ha sido fácil para mí. Muchas gracias.

En otro orden de ideas, me gustaría dejar constancia de la especial influencia que diferentes facetas del mundo del arte han tenido a lo largo de mi vida. Sin títulos como *On the waterfront*, *The hustler* y *Bullitt* no sería el mismo. Igualmente, Cavafis, Rimbaud, Modigliani y Picasso me hicieron soñar con buhardillas, mares y noches de viento y estrellas. Finalmente, sin Robert Johnson, Chuck Berry y Keith Richards jamás hubiese cogido una guitarra y no habría podido experimentar el placer de expresar sentimientos a través de un instrumento musical. Pienso que Miles Davis ha sido la persona que dentro de la música popular mejor lo entendió, y por ese motivo considero que el inicio de *All blues* es insuperable. Todos ellos han hecho más llevadero los largos períodos de trabajo.

Para concluir, deseo expresar mi más profundo agradecimiento a dos personas sin las cuales nunca habría podido finalizar esta Tesis Doctoral. La primera es Beatriz Vicente Baz, mi madre. Su apoyo incondicional ha sido fundamental a lo largo de toda mi vida, y la confianza que siempre tuvo en mí es impagable. Ojalá que esta Tesis sirva como reflejo de todas las ilusiones que pusiste en mi persona. La segunda es Eva Parra Hermida, mi amiga y compañera. Ha sido ella quién más ha sufrido con esta Tesis, y sin

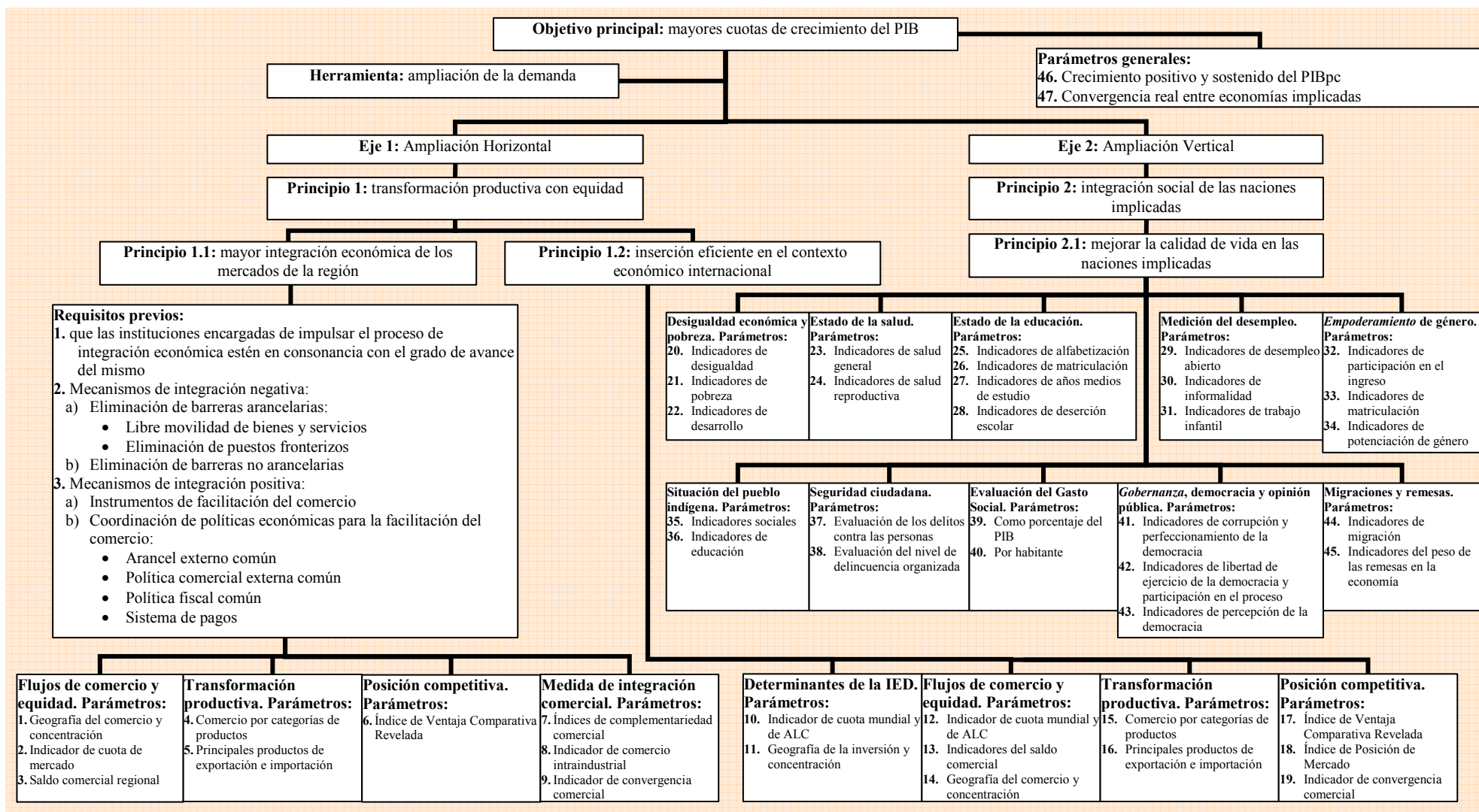
su paciencia y tesón me habría resultado imposible terminarla. Gracias, infinitamente gracias, a las dos. Esta Tesis también es vuestra.

Figura 4. Esquema de desarrollo económico propuesto bajo los parámetros del regionalismo abierto.



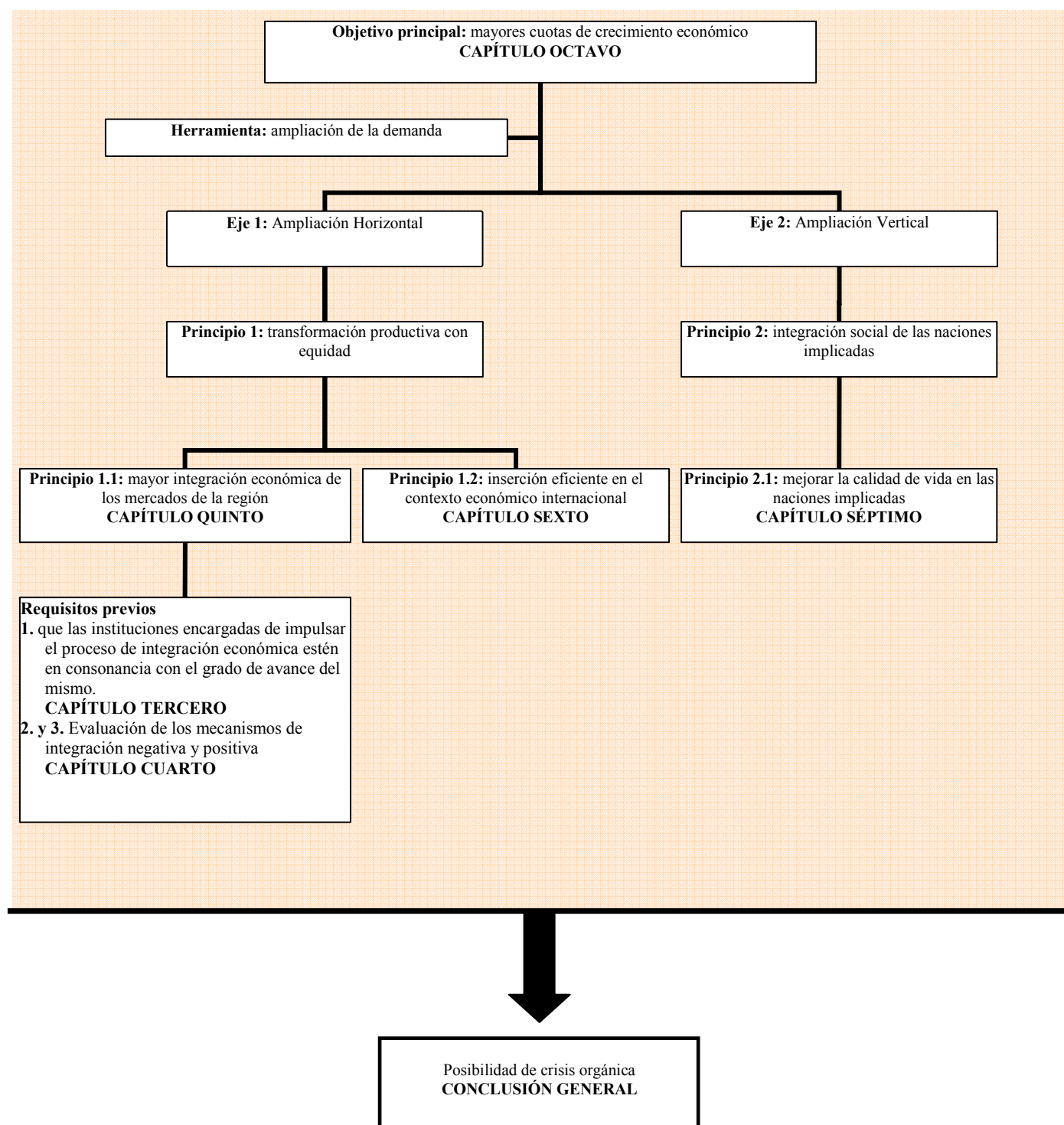
Fuente: elaboración propia.

Figura 5. Reformulación del esquema de desarrollo económico propuesto bajo los parámetros del *regionalismo abierto*.



Fuente: elaboración propia.

Figura 6. Esquema general de la Tesis.



Fuente: elaboración propia.

NOTAS DE LA INTRODUCCIÓN

¹ MARÍA MOLINER. DICCIONARIO DE USO DEL ESPAÑOL. Tomo I-Z. Segunda Edición. Madrid: Ed. Gredos, 1998.

² Kirchhoff, P. (1943): Mesoamerica, en *Acta Americana*, pp.92-107. Reeditado en *Dimensión Antropológica*, Vol.19, agosto de 2009. Versión electrónica disponible en: <http://www.dimensionantropologica.inah.gob.mx/?p=1031>

³ Para apreciar toda esta heterogeneidad cultural se recomienda la consulta de: National Geographic (2002): *Mapa de pueblos indígenas y ecosistemas naturales en Centroamérica y el sur de México*.

⁴ Antes de denominarse Comisión Económica para América Latina y Caribe (Resolución de las Naciones Unidas E/1984/67 de 27 de julio de 1984), esta Comisión Regional del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas nació como Comisión Económica para América Latina (Resolución 106 (VI) de 25 de febrero de 1948).

⁵ Tanto *ampliación horizontal* como *ampliación vertical* son conceptos utilizados y definidos por la propia CEPAL (1994, p.7) al amparo de este esquema. Ésta los identifica respectivamente (*Ibid.*), con la integración de los mercados y con la integración social. En consecuencia, debido a que forman parte de la terminología oficial definida por dicha Comisión, serán utilizados en este Trabajo, empero bajo las especificaciones descritas en este Capítulo introductorio.

⁶ Entendemos por *facilitación* el “acto de facilitar” (MARÍA MOLINER. DICCIONARIO DE USO DEL ESPAÑOL. Tomo A-H. Segunda Edición. Madrid: Ed. Gredos, 1998). Por consiguiente, en términos comerciales entenderemos por “facilitación del comercio” el “acto de facilitar el comercio”. Somos consciente de que esta expresión no es de uso común en el lenguaje castellano, pero no obstante es la terminología que utiliza la Secretaría de Integración Económica Centroamericana, así como muchos de los trabajos consultados para la realización de esta Tesis doctoral. Por estos motivos haremos lo propio para referirnos a esta medida de política comercial.

⁷ En este Trabajo utilizaremos como sinónimos los términos PIB, Producto y Producción, en términos totales, *per capita* (o por habitante) y nacional. Somos conscientes de las diferencias que presentan, no obstante consideramos que para los intereses de esta Tesis pueden ser utilizados indistintamente sin que por ello se altere el trasfondo de la explicación.

⁸ El concepto *crisis orgánica* ha sido extraído de los trabajos del economista guatemalteco Alfredo Guerra-Borges. Este autor es investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), miembro del Sistema Nacional de Investigadores, y profesor de “Procesos de Integración en América Latina” en la División de Posgrado de la Facultad de Ciencia Política y Ciencias Sociales de dicha Universidad. Además de lo anterior, fue director de la revista *Problemas del Desarrollo*, y entre sus trabajos figuran verdaderos manuales de referencia para aquellas personas que desde un marco económico se quieran acercar a la realidad del proceso de integración centroamericano (ver bibliografía). No obstante, la concreción de este concepto al objeto de estudio definido en estas páginas tiene su origen en el autor de esta Tesis doctoral.

⁹ Para este tipo de análisis se ha recurrido al programa econométrico STATA 9.1.

¹⁰ El cual proviene de la voz latina *structura*, y de manera general hace referencia a tres acepciones no excluyentes y perfectamente complementarias: manera general, a veces especificada con un adjetivo, de estar dispuestas las partes de una cosa. // Conjunto de piezas que sostiene y da fuerza a algo; por ejemplo, a un edificio o a un barco. // Conjunto de elementos interrelacionados que forman una unidad. Ø Tiene amplia aplicación como concepto científico: Estructura atómica, Estructura gramatical”. MARÍA MOLINER. DICCIONARIO DE USO DEL ESPAÑOL. Tomo A-H. Segunda Edición. Madrid: Ed. Gredos, 1998.

¹¹ Para profundizar en el concepto de Estructura Económica son muchos, y en su mayoría muy interesantes, los manuales, libros y artículos disponibles. No obstante, debido a que esta cuestión no forma parte del núcleo central de estudio de esta Tesis, nos limitaremos a recomendar a aquellas personas interesadas la lectura de los manuales que son ya verdaderos clásicos dentro del análisis de la realidad económica. Así, se pueden consultar, entre otros, los textos de: Sampredo y Martínez Cortiña (1973) y Tamames (1989); por otro lado, dentro de los manuales de uso cotidiano en las facultades de economía: Berzosa, C., Bustelo, P. y de la Iglesia, J. (1996): *Estructura Económica Mundial*. Madrid, Síntesis; García, M. y Duran, G. (2004): *Sistema Económico Mundial*. Madrid, Thomson; o bien: Vidal, J. M. y Martínez, J. (1990): *Estructura Económica y Sistema Capitalista Mundial*. Madrid, Pirámide.

¹² Entendida como transparencia, contrastación, transmisión y crítica de los conocimientos científicos.

¹³ Para una explicación más detallada sobre el *análisis estructural* se pueden consultar las recomendaciones de la Nota a pie 5, así como los textos de Alburquerque (1981) y Ramos (1986).

¹⁴ Algo que sí se puede realizar en el ámbito de las ciencias naturales. Por ejemplo, un físico puede despertarse por la mañana preguntándose que pasaría si hiciera esto o aquello y luego ir al laboratorio y hacerlo. Pero el economista, el antropólogo y el historiador pueden preguntarse lo mismo que el físico, pero lo único que pueden hacer después, en muchos casos, es escribir un artículo teórico que sugiera determinadas cuestiones (Gordon, 1991). No obstante, de nuevo debemos matizar que no es éste un tema de importante trascendencia para el objeto de nuestro Trabajo, por lo que nos vemos en la obligación de dejar de lado la más que interesante discusión acerca de la filosofía de las ciencias sociales, y en concreto de la Economía como parte importante de las mismas, recomendando una serie de lecturas para aquellos interesados en el tema. Así aparte del libro de Gordon (*Ibid.*), existen verdaderos clásicos sobre la materia. Algunos de ellos son: Mark Blaug M. (1980): *La Metodología de la Economía*. Madrid, Alianza; Katouzian H. (1982): *Ideología y Método en Economía*. Madrid, Blume; Robbins L. (1944): *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la Ciencia Económica*. México D.F., Fondo de Cultura Económica de México; o bien Stewart I. M. T. (1979): *Reasoning and Method in Economics. An Introduction to Economic Methodology*. Maidenhead, McGraw-Hill. De igual modo, se puede consultar Tamames (1989) y Sampedro y Martínez Cortiña (1973).

CAPÍTULO PRIMERO

I. MARCO TEÓRICO DE ANÁLISIS: LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS EN EL CONTEXTO DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO

En este primer capítulo se mostrará el marco teórico que sustenta todo el ejercicio realizado para corroborar la hipótesis de partida de la presente Tesis. Debido a que el objeto de análisis de la misma es el proceso de integración económica reactivado hace dos décadas en Centroamérica, se evidencia la necesidad de exponer las contribuciones teóricas más importantes surgidas al amparo de este estadio de integración. Ahora, las uniones aduaneras son una especificidad dentro de la integración económica internacional, por lo que previamente tendremos que acotar este concepto y exponer los diferentes niveles de integración que desde un prisma teórico se suelen presentar. Tras esta explicación ampliaremos el marco con la problemática suscitada respecto a la adecuación de la teoría de las uniones aduaneras a la realidad de los países en desarrollo, presentando las teorías alternativas más representativas al respecto, así como la actual estrategia de desarrollo adoptada por las economías latinoamericanas, el *regionalismo abierto*. En relación con este último, no sólo nos limitaremos a realizar una explicación formal sobre sus propuestas, sino que daremos cuenta de las principales deficiencias que presenta. Finalmente haremos un repaso por la literatura que ha conformado el marco teórico de la convergencia macroeconómica, intentando mostrar la relación que éste presenta respecto a la integración económica. Concluiremos el Capítulo con una breve conclusión de todo lo expuesto.

I.1. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL DESDE LA LITERATURA CIENTÍFICA.

El objetivo principal de la actividad económica es incrementar el *bienestar* (Jovanović, 1998, p.5)¹. La búsqueda de este objetivo se encuentra en el seno de cualquier hecho relacionado con la organización de una comunidad humana porque los participantes presentan generalmente intereses variados y a veces enfrentados. Sin embargo, la necesidad de adecuar *espacios* para que la comunidad humana sea capaz de satisfacer sus necesidades se halla en conflicto con el espacio político definido por las fronteras nacionales (Perroux, 1950 y 1954). En consecuencia se hace necesario que los

gobernantes sean capaces de crear un marco institucional adecuado que impida tal incompatibilidad y que regule, por medio de la norma jurídica, las nuevas relaciones que se generen (Pinto, 1966, p.169), poniendo en consonancia el bienestar de la comunidad con la búsqueda del interés individual.

Dentro de un marco estrictamente económico, la interdependencia, y no el aislamiento, es la regla que tiene mayores posibilidades de transformar la política externa de un país en un instrumento eficaz de desarrollo nacional (Aragão, 2000). Quizá por este motivo desde el final de la Segunda Guerra Mundial la formación de amplios espacios económicos multinacionales constituye una tendencia evidente de la economía mundial (Mateo, 1983), siendo la *integración económica internacional* una de las vías por las cuales mediante la regulación de las relaciones generadas se intenta incrementar el bienestar, tanto del grupo integrado, como de alguno de los países o de la economía en conjunto. Profundicemos más en este concepto antes de continuar.

I.1.1. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

Los economistas difieren entre sí en cuanto a la definición de *integración*. Pero es todavía más importante el hecho de que difieran en cuanto a los fines que deben perseguirse con ésta y los medios para alcanzarla (Holland, 1980, p.88). Centrándonos en su definición, hasta la aparición de la obra de Jacob Viner (1950) no existía en la literatura científica mención alguna a la integración de estados independientes como concepto. De esta manera, con la introducción de la *teoría de las uniones aduaneras* en las discusiones científicas se sentaron las bases que iniciarían la conformación de un cuerpo teórico que sustentase una teoría sobre *integración económica internacional*². Así, ésta ha ido ampliando progresivamente su campo de análisis más allá del ámbito de las uniones aduaneras, para centrarse también en los efectos derivados de la libre circulación de factores productivos y de la coordinación de políticas económicas. Sin embargo, hasta la actualidad, el núcleo de la discusión teórica continua focalizado principalmente en los aspectos relacionados con la formación y efectos de las *uniones aduaneras* y las *zonas de libre comercio*, dejando en un segundo plano la discusión relacionada con aspectos monetarios, políticos y regionales³. Por lo tanto, no puede realizarse una valoración de las posibilidades analíticas que ofrece la integración

económica como proceso sin hacer referencia previa a la teoría de las uniones aduaneras (Nieto, 1988, p.4).

Pero antes de continuar debemos distinguir entre cuatro conceptos diferenciados que a veces se utilizan erróneamente como sinónimos: *integración*, *unión*, *armonización* y *cooperación*. Así, a la hora de hablar de *integrar* nos referimos a “constituir un todo partiendo de unas partes”, o bien a “completar un todo con las partes que faltaban”⁴. Al referirnos a *unir* hacemos mención a la acción de “mezclar o trabar algunas cosas entre sí, incorporándolas”, o a la de “acercar una cosa a otra, para que formen un conjunto o concurren al mismo objeto o fin”⁵. Finalmente, por *armonizar* entendemos la acción de “coordinar, acomodar o adaptar”, mientras que *cooperar* implicaría la acción de “obrar juntamente con otro u otros para un mismo fin”⁶. De esta manera podríamos considerar que la acción de *integrar* implica un proceso superior al de *unir*⁷, y a su vez éste al de *armonizar* y, para concluir, al de *cooperar*⁸. Por extensión, consideraremos que la *integración económica* implica un estadio superior al de *unión económica*, y este a su vez al de *armonización y cooperación económica*, respectivamente⁹.

En el mismo orden de ideas, cabe la posibilidad de distinguir entre *apertura*, *integración* e *interdependencia* (Panić, 1988). El hecho de que una economía sea *abierta* no implica necesariamente que esté *integrada* en el sistema económico internacional, pues la integración económica cobra pleno significado sólo cuando describe una activa participación en la división internacional del trabajo. Por otro lado, existirá *interdependencia* entre dos economías si están unidas de tal modo que el grado de desarrollo de cada una de ellas se ve influenciado de manera significativa por la situación económica y por las políticas llevadas a cabo por sus socios. En consecuencia, dentro del ámbito general de las relaciones económicas internacionales no podríamos considerar a la *interdependencia* como un nivel estrictamente superior al de *integración*, pero sí afirmar que sin un nivel mínimo de interdependencia no se podría llevar a cabo un proyecto de integración exitoso. En consecuencia, las relaciones llevadas a cabo por los países protagonistas de un proceso de integración tenderán a mayores estadios de interdependencia a medida que se profundiza en el mismo y las exigencias de coordinación política se incrementan, tanto en el ámbito comercial, como en el político y social.

A pesar de lo comentado, dentro de esta disciplina no existe acuerdo en lo relativo a la acotación del concepto *integración económica*¹⁰. Así, para algunos autores representa un proceso que va allá de lo estrictamente comercial y que comprende aspectos nacionales y supranacionales, mientras que para otros debe restringirse al campo internacional y referirse básicamente al aspecto comercial¹¹. Dentro de la discusión primigenia derivada de la publicación de la obra de Viner, nos encontraríamos con Myrdal (1956), Kindleberger (1959) y Norro (1962) en el grupo de los primeros, y con Hartog (1953), Marjolin (1953), Tinbergen (1954), Triffin (1956), Schneider (1957), Weiller (1958) y Balassa (1964a y 1964b) en el de los segundos.

Uno de los primeros autores que trataron de establecer una definición fue Jan Tinbergen (1954), el cual se refirió a la misma como sinónimo de libre comercio, definiendo dos tipos de mecanismos básicos de integración (1954, p.122; 1965, p.215): los *mecanismos de integración positiva* y los *mecanismos de integración negativa*. Los primeros se concretan en la modificación de instituciones o instrumentos ya existentes o en la creación de instituciones y políticas comunes de carácter supranacional, con el fin de desarrollar de manera armoniosa el espacio económico creado para la promoción de niveles de integración superiores. Los segundos se concretan en la eliminación de instituciones discriminatorias o restrictivas con el fin de favorecer la creación de un espacio económico común a través de la liberalización de transacciones económicas.

Dentro de los autores que se centraban en parámetros comerciales, Balassa (1964a, p.1; 1973, p.1; 1975, p.23) indica que podemos definir este concepto desde dos puntos de vista: como un *proceso* y como un *estado de cosas*. Considerado como proceso incluye varias medidas para abolir la discriminación económica entre unidades económicas pertenecientes a diversos estados nacionales; contemplada como un estado de cosas puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales, como por ejemplo en la abolición de las fronteras económicas entre los países que la integran¹².

Ahora, ¿es suficiente el libre comercio y la abolición de la discriminación gubernamental para constituir la integración económica? Si bien en el caso de los bienes la definición puede ser válida, se queda corta a la hora de abordar el resto de los factores implicados en el proceso: políticas migratorias, monetarias y financieras. Así, siguiendo

a Myrdal (1956, p.22), “la economía no estará plenamente integrada mientras no se abran anchos caminos para todos y mientras la remuneración pagada por los servicios productivos no sea igual, independientemente de diferencias raciales, sociales y culturales”. En consecuencia, podemos definir la integración económica como la igualación de los precios de los factores, indistintamente si ésta es alcanzada mediante el comercio sin movimiento de factores, por movimiento de factores sin comercio o por una combinación de ambas (Kindleberger, 1976, p.194)¹³.

En este orden de ideas, Holzman (1976, p.59) establece por integración económica aquella situación en la cual los precios de todos los productos similares y de todos los factores similares de dos países se equilibran. Lo que evidentemente implica la creación de un mercado entre estas dos economías, la libre movilidad de bienes, servicios y factores en el mismo, y la existencia de determinadas instituciones que faciliten esos movimientos. De igual modo, Marer y Montias (1988, p.156) puntualizan que si bien la integración económica ha sido tradicionalmente identificada con la división del trabajo en términos de geografía del comercio, usualmente no se aclara que nivel mínimo de comercio justificaría el hablar de integración. Así, siguiendo a Holzman mantienen que para hablar de integración económica completa es necesaria la igualdad de precios de alguno de los bienes de cada país miembro.

Sin embargo, Drysdale y Garnaut (1993, p.189) ven la integración como algo más amplio que la simple igualación de precios de bienes, servicios o factores de producción, y se interesan por las políticas que la ocasionan y su armonización. Ahora, esta idea ya se encontraba en El-Agraa (1985, p.1), quien la relaciona con la eliminación discriminatoria de los impedimentos al comercio entre naciones y el establecimiento de ciertos elementos de coordinación entre ellos, matizando en un trabajo posterior la necesidad de que dos o más naciones acuerden la consecución de objetivos y políticas comunes (1988, p.xiii)¹⁴.

Con todo, Balassa (1964b, p.5) determina que si se considera que la igualación de precios de los factores es condición de la integración económica, el alcance de esta definición se restringiría indebidamente al excluir las *áreas de libre comercio*, las *uniones aduaneras* y los *mercados comunes*, en donde los precios de los factores no tienen por qué encontrarse igualados. Quizá por este motivo, autores más recientes se

desmarcan de esta cuestión y se centran en definiciones más generales. De esta manera, Robson (1987, p.1), a pesar de volver a la idea de la ausencia de discriminación y plena libertad de movimiento de bienes y factores de producción como requisitos para la integración total, introduce un nuevo concepto al tratar el tema de la eficiencia en el uso de los recursos involucrados en el proceso. Byé y De Berniss (1987, p.772 y ss.) la describen como el proceso de formación de unos modos comunes de regulación y, especialmente, de competencia entre capitales, mientras que Swann (1996, p.3) lo hace como un proceso que necesariamente deberá incluir la combinación de economías previamente separadas en un acuerdo de mayor amplitud. Para concluir, Guerra-Borges (1991, p.93 y ss.) acota mucho más el concepto al entender por integración económica un proceso de creación de interdependencia entre países o entre sectores económicos de los mismos, que se formaliza en un determinado nivel de institucionalidad a fin de coordinar políticas e instrumentos de desarrollo de los países que se asocian, en la medida que así lo haga necesario la concesión de los objetivos perseguidos por éstos.

Todas estas definiciones evidencian la complejidad de este concepto, y su parcialidad no permite adoptarlo como herramienta teórica que facilite una caracterización cerrada de los procesos de integración económica que actualmente se están llevando a cabo¹⁵. Sin embargo sí podemos extraer una serie de ideas básicas que nos permitirá establecer un concepto relativamente acotado (Machlup, 1973, p.11): la integración se refiere, en lo fundamental, a la división del trabajo; implica libre movilidad de mercancías o de factores o de ambos; y finalmente discrimina a unos países, al mismo tiempo que elimina las discriminaciones entre otros, en el tratamiento que reciben las mercancías y los factores.

Así, uno de los rasgos más aceptados del concepto es la liberalización del comercio entre los países integrados. Pero esto no deja claro el nivel de comercio mínimo que determina un grado total de integración, ni la medida de comercio que determina cuando un proceso se encuentra en *auge*, *estancamiento* o *recesión*. No obstante queda claro que el comercio es uno de los fundamentos de cualquier proceso de integración económica, y si dejamos de lado los costes de transporte y la igualdad de precios entre los diferentes bienes y servicios del espacio integrado, se convierte en uno de sus principios básicos (Machlup, 1973, p.43)¹⁶.

Indistintamente, la *integración económica internacional* puede ser considerada como un proceso por el cual un conjunto de países se esfuerza en incrementar sus niveles de bienestar, e implica el reconocimiento de que las posibilidades que la integración proporciona para alcanzarlo serán superiores que las existentes en un escenario en el cual cada uno de los países realiza esta búsqueda de forma unilateral (Jovanovic, 1998, pp. 9 y ss.). De este modo requerirá al menos cierto grado de división del trabajo y de libertad de movimiento de bienes y servicios dentro del grupo, de igual manera que exigirá la libre movilidad de factores productivos y capitales dentro del espacio integrado y ciertas restricciones con respecto a los países que no pertenecen al mismo en el caso de querer alcanzar mayores niveles de integración. Al hilo de lo anterior, la coordinación de políticas monetarias, fiscales, comerciales y de competencia y desarrollo regional queda como punto esencial que llevará al proceso a un nivel superior al determinado por la simple eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre las economías socias.

Pero para concluir, el carácter tan cambiante del actual contexto económico exige continuos ajustes en materias como competencia, barreras no arancelarias, *standards* de producción, nuevas tecnologías y cambios en el mercado que indudablemente influyen en las políticas llevadas a cabo tanto por los países de manera individual como por el grupo. Además, a lo anterior debemos añadir que en el ámbito internacional las diferencias existentes entre los objetivos e instrumentos que presenta cada uno de los diferentes procesos de integración, así como las características estructurales que caracterizan a cada uno de los protagonistas de los mismos, ocasiona que la integración sea algo más que un proceso limitado de acumulación de objetivos, para pasar a convertirse en un proyecto en continua evolución.

De esta forma considerada, la integración económica no constituirá un fin en sí misma, sino que normalmente representará un medio para la consecución de otros fines superiores (Jordán, 2005, p.30). En este sentido, si suponemos que la clave que define a la integración económica se encuentra en el ámbito de la circulación de mercancías y de la rentabilidad de los capitales (Shibata, 1967; Ugur, 1995; Nelsen y Stub, 1994), un conjunto de economías hasta ese momento diversas se integrará con el objeto de que las relaciones económicas se homogeneicen y que las condiciones de la competencia sean las mismas (Machlup, 1979), o bien para la consecución de una unidad territorial más

amplia (Perroux, 1961) en términos económicos. Es decir, se tratará de un concepto superior al de una simple herramienta para alcanzar un determinado nivel de liberalización comercial que incremente sus niveles de producción y de renta, pues abarcará objetivos como (Calvo, 2000, p.34; Jordán, 2005, p.30; Ffrench-Davis, 2000; Brunet, 1999, p.56): lograr una mayor coordinación económica y monetaria, favorecer la integración financiera y presupuestaria, ampliar los elementos de cooperación en el ámbito regional a favor de las regiones menos favorecidas, proporcionar un mayor nivel de bienestar a los ciudadanos, y fomentar la acumulación de capital y subsecuente especialización productiva, con el fin de aumentar los niveles de competitividad para así aprovechar de manera más eficiente las economías de escala, mejorando la calidad y cantidad de los factores productivos disponibles, así como su uso¹⁷. Más allá de las razones meramente económicas también se pueden citar (Tugores, 1994, p.124; Ffrench-Davis, 2000; BID, 1966, p.23; Pinto, 1966, p.168): el aumento de la cohesión que proporcionan unos mayores vínculos económicos, o la conveniencia de formar unidades políticas amplias que fortalezcan la capacidad de negociación de la región en todos los planos del ámbito internacional.

Sin embargo todavía nos quedaría por responder una cuestión de vital importancia: ¿cuándo entra en crisis un proceso de integración? La respuesta a esta pregunta es sin duda difícil, y quizá sea éste el motivo por el que no se suele abordar dentro de la literatura al respecto. En este Trabajo seguiremos las conclusiones extraídas por Guerra-Borges (1991, p.32 y ss.), quien determina que el debilitamiento de las corrientes de intercambio comercial no puede tomarse como único referente para afirmar que un proceso de integración está en crisis -debido a que éste no es causa sino efecto de la misma-, de igual modo que nos podríamos encontrar con un proceso que presentase una situación de marcado estancamiento en el plano institucional, pero registrando tasas positivas de crecimiento de los intercambios comerciales. Por lo tanto, debemos ir más allá del plano estrictamente comercial para responder a esta cuestión. Así, este autor afirma que un esquema de integración entra en crisis cuando sus objetivos no pueden ser alcanzados salvo que el esquema sea reformulado sustancialmente, lo que implica modificar o sustituir los términos del acuerdo; o bien cuando deja de haber correspondencia entre las demandas de desarrollo del proceso de integración y las formas jurídicas en que se le ha encuadrado; y finalmente, cuando habiéndose avanzado en la consecución de los objetivos de un esquema se opera una reversión del mismo,

que lleve incluso a su disolución. En cualquiera de estos casos se está en presencia de los que Guerra-Borges denomina *crisis orgánica* de los procesos. Es decir, una crisis endógena encuadrada en la esencia, concepción y conformación del propio proceso, y no en situaciones o factores económicos o políticos coyunturales.

I.1.2. NIVELES DE INTEGRACIÓN

Como hemos comentado, la integración económica puede considerarse en sentido *estático* y en sentido *dinámico*. Deducimos que un proceso de integración llevado a cabo entre al menos dos países puede evolucionar en el tiempo y alcanzar diferentes niveles en función de si el elemento principal de integración se concreta en la eliminación de la discriminación comercial, o bien si también alcanza al resto de los factores y al conjunto de políticas. Sin embargo es probable que en la práctica ningún proceso de integración se pueda englobar estrictamente en alguno de los mismos, de igual modo que el paso de un nivel de integración menos avanzado a otro de mayor complejidad exige un mayor esfuerzo de coordinación de mecanismos de integración positiva que deberán ir acompañados por las pertinentes medidas de liberalización comercial, o mecanismos de integración negativa. Pasamos a describirlos brevemente¹⁸:

- En primer lugar, un *acuerdo de comercio preferencial* entre países asume una reducción de los aranceles a la importación entre los países signatarios, siendo estos más bajos que los presentados en el comercio con terceros países, pues no se modifica el arancel externo sobre estos últimos.
- Una *unión aduanera parcial* se forma cuando los países participantes mantienen sus aranceles iniciales en el comercio mutuo pero introducen un arancel externo común en el comercio con terceros países.
- El *área de librecomercio* es un acuerdo de integración donde los países implicados eliminan total o parcialmente sus aranceles y restricciones cuantitativas al libre comercio, pero los mantienen frente a países no integrantes. No implica la creación de un arancel externo común.
- La *unión aduanera* conforma el siguiente nivel de integración. En este caso, aparte de la supresión de la discriminación en los intercambios comerciales de mercancías dentro de la región, los países integrantes adoptan un arancel común frente a

terceros países. Además, estos pueden tomar parte en las negociaciones internacionales en materia comercial como una sola entidad.

- La creación de un *mercado común* sería la siguiente fase de integración. Para su consecución es imprescindible, aparte de la consecución de una unión aduanera en la región, la liberalización del movimiento de servicios y la abolición de las restricciones al movimiento del resto de factores.

- A continuación, una *unión económica y monetaria* implica, además de la creación estable y duradera de un mercado común en la región, la armonización de la política económica de los países miembros.

- No obstante, la unificación de las diferentes políticas de los países integrantes quedará determinada por la *integración económica completa*. Esta fase final del proceso de integración requerirá por lo tanto de una institución o autoridad supranacional cuyas decisiones tengan carácter vinculante en los países miembros.

- Para concluir, la *unión total* es una integración económica completa con decisiones comunes en materias relacionadas con política exterior, defensa y seguridad¹⁹.

Concluimos así, que el proceso de integración económica generará un proceso gradual de integración política cuyo eslabón último queda conformado por la definida como *unión total*. Es decir, se trata de un proceso acumulativo en el cual las diferentes modalidades de integración podrán determinar formas transitorias originales y adecuadas a un contexto económico concreto. No obstante, la determinación de los subsiguientes niveles de integración política puede llegar a ser problemático si no hay acuerdo en lo relativo a las formas políticas que deberán acompañar a la consecución de los objetivos económicos marcados, o si el proceso tiene lugar sin imposición de un Estado o grupo de Estados sobre los demás y se alarga en el tiempo (Vaubel y Willet, 1991; Vauble, 1994; Bulmer-Thomas, 1994)²⁰. Estos hechos pueden llevar a la indefinición de la cooperación o armonización política intrínseca al proceso, así como a la inconcreción del debate sobre la distribución de funciones entre los niveles de gobierno (Brunet, 1999, p. 42).

Ahora, en la economía actual, en que el grado de intervención de los diferentes gobiernos en la vida económica es evidente, la acción puramente negativa, en cuanto a

liberalizar el comercio, no puede llegar demasiado lejos para alcanzar el grado deseable de integración a menos que la acompañen medidas complementarias de una naturaleza más positiva. Por lo tanto, aun en etapas tempranas del proceso, es probable que la coordinación, armonización e incluso reformulación de políticas económicas nacionales se convierta en un instrumento importante (Kitamura, 1964; Ffrench-Davis, 2000)²¹. Pero este proceso de integración no será espontáneo, sino que requerirá la concertación de políticas económicas con el objeto de coordinar decisiones que fomenten la creación de una estructura institucional apta para la optimización de la política económica (Barrera, 1970), existiendo siempre una tendencia inmanente hacia una forma superior de integración que exigirá progresivamente mayores cesiones de soberanía nacional en beneficio del mismo.

1.2. LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS

Las uniones aduaneras no son un mero ejemplo teórico que oriente situaciones hipotéticas de comercio internacional. A lo largo de la historia se han dado episodios donde la formación de las mismas ha supuesto importantes revulsivos a procesos de integración política. El ejemplo más citado se deriva de la historia de Alemania, donde el *Zollverein*²² precedió en el tiempo a la verdadera unión política de Prusia. Así, una de las reformas económicas más importantes llevada a cabo por los funcionarios prusianos fue la de sentar, en 1818, las bases de la unión económica mediante una tarifa arancelaria común para toda Prusia. Tras esta medida, varios estados pequeños, completamente rodeados por territorio prusiano, se unieron también a este sistema y en 1833, como resultado de un tratado con los estados más grandes del sur de Alemania, se creó el propio *Zollverein*. De este modo se consiguieron abolir todas las fronteras y tarifas aduaneras internas a la par que se creó un arancel exterior común fijado, eso sí, por Prusia (Cameron, 1994, p.285)²³. Con todo, mientras éste quedó conformado definitivamente en esa fecha, Bismarck no unificó Alemania, bajo el mandato de Prusia, hasta la guerra franco-prusiana de 1870 y la consiguiente proclamación del Segundo Imperio alemán un año después.

Otro ejemplo se puede deducir de la historia de Estados Unidos, al analizar la unión aduanera existente entre la agricultura de plantación del Sur y la manufactura naciente del Norte (Kindleberger, 1976, p.189). A pesar de no tratarse de naciones diferenciadas,

sí eran regiones muy diferentes en cuanto a la proporción de factores, precios de los mismos y ventaja comparativa. En este sentido, antes de la Primera Guerra Mundial el comercio entre el Norte y el Sur se desarrollaba de una manera muy similar a la del comercio internacional, y muy distinta, por lo tanto, a la del comercio interior. Era muy poco el capital que se desplazaba hacia el Sur y muy poca la mano de obra que se trasladaba al Norte. Con esta inmovilidad de factores, los precios no conseguían igualarse y compensaba utilizar proporciones distintas de factores, es decir, agricultura y trabajo intensivos en el caso del Sur, e industria manufacturera capital intensiva en el caso del Norte. Sin embargo, la inclusión del Sur agrícola en el territorio aduanero del Norte exigió del primero la compra en un mercado protegido, en tanto que hasta ese momento lo hacía en un mercado libre. Como consecuencia, los precios de sus importaciones se incrementaron y su relación real de intercambio se redujo. Esta explotación económica del Sur por el Norte es considerada generalmente como uno de los factores importantes que contribuyó a la Guerra Secesión.

Para concluir, el caso más evidente lo tenemos en la actual Unión Europea, donde la firma del Tratado de París en 1951 conformó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), y sentó las bases para la firma, seis años después, del Tratado de Roma, por el que se conformaba la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEa o EURATOM). Sin embargo, la unión aduanera no se completaría definitivamente hasta 1968, mientras que para la consecución de un mercado común habría que esperar hasta el Consejo de Maastricht, celebrado en diciembre de 1991, y el posterior Tratado de la Unión²⁴.

Por estos condicionantes históricos, el GATT²⁵ se vio en la obligación de acotar este concepto y diferenciarlo de la integración económica internacional, a la par que establecía una serie de normas institucionales de obligado cumplimiento para todos los procesos de integración amparados bajo este Acuerdo. Por consiguiente, en su artículo XXIV definió esta figura económica de siguiente modo:

Se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios. [No obstante], las disposiciones del presente Acuerdo no deberán interpretarse en el sentido de obstaculizar las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con

el fin de facilitar el tráfico fronterizo. [De igual modo se exige] que las partes contratantes [reconozcan] la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando mediante acuerdos libremente concertados una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos, [a la par que aprueban] que el establecimiento de una unión aduanera [...] debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos, [sin] erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios.

En resumen, a los efectos de su aplicación, se entendería por unión aduanera (*Ibid.*):

...la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera: i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios²⁶; y ii) que [...] cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancia, sean idénticos.

Ahora, todos los niveles de integración económica internacional despierta interés a causa de que promueven y restringen el comercio al mismo tiempo, a la par que exigen de niveles cada vez mayores de coordinación y armonización de las políticas nacionales. Es decir, se liberaliza el comercio, al menos en parte, entre los países participantes del proceso, mientras que se distorsiona el llevado a cabo con terceros países al mantener barreras comerciales entre la región integrada y el resto del mundo. Sin embargo, debido a que de manera general los estadios de la integración que primero se acometen se refieren a la liberalización de los flujos comerciales, los desarrollos teórico centrados en el análisis de las uniones aduaneras son los que han recibido mayor atención por la comunidad científica. Sin embargo, el cuerpo teórico de la teoría tradicional de las uniones aduaneras quedará conformado por dos vertientes claramente diferenciadas: la primera se centrará en los efectos del paso de un sistema de protección arancelaria a una unión aduanera -conformando en grueso de los primeros trabajos sobre el tema-, mientras que la segunda se centrará en los motivos racionales que pueden llevar a que un conjunto de países constituya una unión aduanera (Guerra-Borges, 1991).

Dentro de los mismos, el tratamiento analítico se centra principalmente en los aspectos comerciales y se concreta en el análisis de los efectos de la formación de uniones aduaneras a partir de la teoría neoclásica del comercio internacional. De ahí que

la teoría de las uniones aduaneras pueda considerarse una rama pura de la teoría del comercio internacional, al menos en la medida en que los análisis teóricos predominantes sobre los procesos de integración económica son herederos directos de los planteamientos más ortodoxos que se derivan de la misma (Nieto, 1988, p.4; 2005, p.230). Así, Lipsey (1960) la definiría como una rama de la anterior cuyo marco analítico se centraría en los efectos de las variaciones de la discriminación geográfica en relación con las barreras al comercio.

En ese sentido se debe realizar una distinción entre discriminación aplicada a mercancías y discriminación aplicada a países. La primera se lleva a cabo cuando se aplican diferentes aranceles a la importación sobre diferentes tipos de mercancías. La segunda se refiere a la discriminación derivada de la aplicación, sobre una misma mercancía, de diferentes niveles arancelarios en función del país de origen de la importación. En relación con esto, la teoría tradicional de las uniones aduaneras analiza los efectos de una supresión de aranceles discriminatoria por países que se refieren exclusivamente a la eficiencia asignativa tanto del país como de la unión en su conjunto, a partir de una dotación de factores que se supone invariable (Roca, 2005, p.179). A estos efectos de bienestar provocados por meras variaciones en la eficiencia asignativa se los denomine *efectos estáticos*. Sin embargo, un análisis de este tipo deja fuera otra serie de efectos generados dentro del proceso de integración, que si bien se explicitan a más largo plazo, son esenciales para determinar el éxito de un proceso de integración. Son los denominados *efectos dinámicos*. Entremos a tratar cada uno de ellos.

1.2.1. MODELO ESTÁTICO

El modelo estático de la teoría de las uniones aduaneras considera el impacto de la formación de las mismas en términos de flujos de comercio y consumo de los países integrados. Este tipo de efectos está relacionado con la división internacional de la producción según el principio de la ventaja comparativa, y con las transferencias financieras en el área de integración en la medida en que existan unos mecanismos para distribuir la aportación financiera de los países miembros en función de los objetivos globales de la anterior (Calvo, 2000, p.46 y ss.). Partiendo de estos postulados, el debate sobre la valoración del bienestar económico dentro de una unión aduanera, así como su idoneidad frente a otro tipo de acuerdos de integración -principalmente las *áreas de*

librecambio-, conforma la senda teórica seguida a la hora de estudiar un proceso de integración de este tipo.

Respecto a los efectos que una unión aduanera tendría en la asignación de recursos, Jacob Viner (1950) fue el primero en plantear una formalización teórica. Así, a pesar de que anteriormente habían sido publicados algunos trabajos que hacían referencia a los problemas derivados de la formación de las uniones aduaneras (Cournot, 1927; Wicksell, 1934-35), este autor es considerado como el fundador del análisis económico de las mismas²⁷. Previamente a la publicación de la obra de Viner, la ausencia de una teoría formalizada favorecía la creencia en los efectos siempre beneficiosos de este tipo de procesos, pues se consideraba que al suprimir las formas de discriminación comercial entre los países que se integraban se favorecía el libre cambio internacional, repercutiendo de modo positivo en el bienestar conjunto, con independencia del reparto de los beneficios²⁸. Es decir, se la consideraba un paso previo hacia la situación *óptima* del libre comercio. Sin embargo, con las aportaciones de este autor y toda la discusión resultante²⁹, se demostró que la formación de una unión aduanera no debería, en todos los casos, ser sinónimo de eficiencia asignativa ni de libre comercio, llegando incluso, en determinadas situaciones, a una situación de empeoramiento del bienestar. Ahora, los planteamientos de los que se partía no eran similares en todos los casos, y de esta manera es imprescindible distinguir entre las aportaciones que partían de un análisis de equilibrio parcial y las que utilizaban el equilibrio general.

I.2.1.1. Equilibrio parcial

Para desarrollar su modelo, Viner parte de que el objetivo fundamental de una unión aduanera -y su consecuencia principal- es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento, y éste puede ser hacia fuentes de costo más bajo o más alto, según circunstancias. A partir de aquí, orienta el análisis buscando responder a la siguiente cuestión: en la medida en que el establecimiento de la unión aduanera cambia la localización nacional de la producción de los bienes comprados, ¿es el cambio neto uno de desviación de las compras a fuentes de abastecimiento de costo monetario menor o mayor, sin considerar en el costo monetario los elementos arancelarios: a) para cada uno de los países miembros de la unión aduanera por separado; b) para los dos en conjunto; c) para el resto del mundo; d) para el mundo en conjunto? Como parámetro de medición

establece que si la unión aduanera es un movimiento hacia el libre comercio, debe ser predominantemente un movimiento hacia bienes abastecidos de fuentes de menor coste monetario que antes. Pero si la unión aduanera tiene el efecto de desviar las compras hacia fuentes de costo monetario mayor, será entonces un instrumento para lograr que la protección arancelaria resulte más eficaz.

Como consecuencia de la unión aduanera habrá bienes que uno de los miembros de la unión aduanera importará ahora por primera vez comprándolos al otro miembro, mientras que antes no los importaba en absoluto porque el precio del producto interno protegido era menor que el de cualquier fuente extranjera más el arancel. Este efecto, que canalizaría la producción hacia una fuente de costos más bajos y supondría un movimiento hacia el libre comercio, es el que define como *creación de comercio*. Mientras que habrá otros bienes que uno de los miembros de la unión aduanera importará ahora por primera vez del otro, mientras que antes de la unión los importaba de un tercer país que constituía la fuente de abastecimiento más barata posible aun tras el pago del arancel. En este caso, el cambio de localización de la producción no ocurre entre los dos países miembros, sino entre un tercer país de costo bajo y el otro país miembro de costo alto, lo que supondrá un perjuicio sobre la tendencia hacia el libre comercio. Es lo que define como *desviación de comercio*. En función de los comentado, el que una unión aduanera constituya un movimiento en la dirección correcta desde el punto de vista librecambista o proteccionista, dependerá de si predomina la fuerza creación de comercio frente a la de desviación de comercio, o viceversa, respectivamente³⁰.

En este sentido, Viner plantea una serie de proposiciones relativas a las condiciones que necesitan satisfacerse para justificar la presunción de que el establecimiento de una unión aduanera particular represente un movimiento hacia el libre comercio, y por lo tanto hacia el bienestar mundial, indistintamente de si la evaluación se realiza en términos de su consecuencia para el área integrada o para el mundo en su conjunto³¹. A partir de ellos concluye que las uniones aduaneras no son necesariamente beneficiosas o perjudiciales, sino que las condiciones anteriores serán las que funcionen como factores determinantes que la sitúen como un paso hacia la situación *óptima*: el libre comercio. En consecuencia, según este autor la teoría no podrá predecir una inequívoca mejora en la eficiencia asignativa, ya que ésta solamente se producirá sí, en un caso concreto, ha

predominado el efecto creación de comercio sobre el efecto desviación de comercio, es decir, si existe lo que define como *creación neta de comercio*.

Sin embargo sí establece las razones por las cuales considera que una unión aduanera es más beneficiosa para la economía que un *acuerdo preferencial*. Así, determina que estos últimos son usualmente selectivos, de modo que es posible que las preferencias relacionadas sean predominantemente del tipo desviador de comercio o perjudicial. Mientras que las uniones aduaneras, cuando son completas, implican una eliminación total de los aranceles entre los miembros de la misma, por lo que es indiscriminada, y las preferencias podrán ser tanto creadoras como desviadoras de comercio.

Pero el problema que planteaba la formulación teórica de Viner se concreta en el poco realismo de sus hipótesis de partida. Por el lado de la demanda consideraba que todas las elasticidades precio eran iguales a cero, y por lo tanto se descartaba toda posibilidad de sustitución del consumo, mientras que por el lado de la oferta suponía que la elasticidad era infinita y con factores de producción constantes³². Por consiguiente, se facilitaba mucho el análisis al no tener en cuenta los cambios que se pudiesen dar cuando alteraciones en los precios afectasen a las cantidades ofertadas y demandadas³³, y de esta manera el único interés del análisis radicaba en el estudio de las variaciones del nivel de producción entre los países –*efecto producción*–, en la medida en que éstas podían fomentar el efecto creación o desviación de comercio.

Las críticas no se hicieron esperar, y al poco tiempo Makower y Morton (1953), estudiando el nivel de rivalidad y competitividad del proceso en términos de costos, concluyeron que la probabilidad de generar ganancias de bienestar era mayor entre economías complementarias³⁴. A continuación, Meade (1955) amplió el abanico de factores que podían producir ganancias como resultado de una unión aduanera, además de introducir el *efecto consumo* en el análisis³⁵. Según este autor, las posibilidades de que prevalezcan los efectos positivos para la eficiencia serían mayores, pues los factores que influirían sobre la magnitud relativa de los efectos creación y desviación de comercio aumentarían con respecto a los planteados por Viner³⁶.

Todos los trabajos mencionados dejaron a la vista que la evidencia planteada por los teóricos del comercio internacional acerca de la identificación de uniones aduaneras con mejoras en la eficiencia asignativa no era tan evidente. Es más, este hecho propició un viraje conceptual en los subsiguientes trabajos, ocasionando que la discusión dejase de centrarse en los posibles beneficios o pérdidas de bienestar derivadas de la eficiencia en la asignación de recursos dentro de una unión, para cuestionarse directamente la conveniencia de éstas frente a una simple reducción arancelaria unilateral. Partiendo desde este nuevo prisma, Cooper y Massell (1965a) llegaron a la conclusión de que mediante una unión aduanera no se conseguía una mejor asignación de recursos que en el caso de una reducción unilateral de aranceles no discriminatoria. Afirmaban que con la segunda se evitaría la desviación de comercio y se conseguirían ganancias adicionales en forma de ingresos arancelarios al aumentar el volumen importado, además de que desde el punto de vista de la eficiencia asignativa ésta consigue todas las ventajas de una unión aduanera sin incurrir en ninguno de los costes³⁷. Lo que dejaría a esta última sin razón de ser. En consecuencia, ¿cómo puede explicarse entonces que los países prefieran involucrarse en uniones aduaneras en vez de llevar a cabo reducciones arancelarias como las comentadas? La respuesta vino de la mano de Johnson (1965) y de los propios Cooper y Massell (1965b)³⁸.

Con las contribuciones anteriores se abría un nuevo campo de análisis al introducir en la teoría un componente racional que incorporaba una serie de *razones no económicas* que podrían justificar ampliamente la preferencia de las uniones aduaneras frente a las reducciones arancelarias no discriminatorias. El argumento principal se centraba en la existencia de un *bien público* en la valoración del proceso que ocasionaba que los gobiernos tomaran determinadas decisiones fundamentadas en una racionalidad cuyos objetivos no tendrían que ser necesariamente económicos³⁹. Esta premisa se podría concretar del siguiente modo (Johnson, 1965): si partimos de que en términos generales los países muestran una clara preferencia por la producción nacional frente a los productos importados, los gobiernos preferirán tomar medidas destinadas a satisfacer las demandas del electorado priorizando en una industria que, además, proporcionará más empleo y por lo tanto más bienestar a la economía. Así, estas acciones podrán ir por la vía del aumento del consumo colectivo o del aumento del consumo privado, de donde se deriva la distinción entre *bienes públicos* y *bienes privados*. Si el bien público a conseguir es la producción industrial nacional y el

empleo, una unión aduanera tendrá la ventaja de continuar favoreciendo la creación de comercio manteniendo, no obstante, un determinado nivel de producción industrial propia⁴⁰. Finalmente, mediante la desviación de comercio satisfará la demanda de bienes importados de un socio no perteneciente a la unión con bienes del nuevo socio, quedando inalterada la parte de la demanda interna satisfecha con producción nacional. Desde esta perspectiva estos autores afirman que es preferible la desviación de comercio a la creación, pues no conlleva sacrificio de la producción industrial nacional ni del empleo⁴¹.

Sin embargo este planteamiento tuvo rápidas objeciones que se centraban en el hecho de que Johnson sólo había demostrado que las uniones aduaneras podían tener sentido bajo determinadas condiciones, pero sin ser capaz de plantear una argumentación general (Krauss, 1972). Pero la defensa de las uniones aduaneras frente a los acuerdos preferenciales ganaba adeptos, y los trabajos de Arndt (1968 y 1969) y fundamentalmente de Wonnacott y Wonnacott (1981) funcionaron como revulsivos para retomar la discusión⁴². El primero partía de que la conclusión a la que habían llegado Cooper y Massell acerca de la mayor eficiencia derivada de una reducción unilateral de aranceles no discriminatoria frente a una unión aduanera no era concluyente, pues estos autores exponían su argumentación tomando como ejemplo un conjunto de países pequeños, que por la tanto formarían una unión aduanera también pequeña. En estas condiciones era imposible modificar los términos de intercambio y por lo tanto la alternativa a la unión aduanera no sería la reducción unilateral de aranceles no preferenciales, sino alguna forma de colusión internacional. Con ello, las uniones aduaneras pueden ser vistas como la única solución a estos problemas, pues si ésta es suficientemente amplia y los países no son precio aceptantes, se pueden dar modificaciones sustanciales en los términos de intercambio que ocasionen que el resultado en términos de bienestar sea superior que en el caso de una reducción unilateral de aranceles.

No obstante, para apreciar un análisis completo de la comparativa entre los beneficios de una unión aduanera frente a una reducción unilateral de aranceles debemos recurrir al trabajo de los hermanos Wonnacott (1981). Así, partían de que la literatura que consideraba más ventajosa las reducciones arancelarias presentaba unos supuestos demasiado restrictivos⁴³. Cuando se abandonan estos postulados se encuentra

que el país puede obtener ganancias con una unión aduanera simplemente partiendo de dos ideas: a) se considera que el país en cuestión tiene capacidad para alterar los términos de intercambio de sus productos; b) se pasa a un análisis de equilibrio general al incluir también los bienes exportables. A partir de aquí concluyen que la principal ventaja de una unión aduanera estriba en dos puntos: en primer lugar, que la eliminación de los aranceles de los socios permite la entrada en sus mercados de nuestros bienes de exportación, lo que lleva a un aumento del volumen comercializado en ambos sentidos y demuestra lo que denominan una *reciprocidad ausente en la reducción unilateral de aranceles*; en segundo lugar, esta reciprocidad bilateral puede neutralizar las pérdidas en los términos de intercambio, pues el aumento de la demanda de bienes exportables puede aumentar su precio, compensando, al menos parcialmente, el incremento del precio de los bienes importados ocasionado por la reducción arancelaria y el consiguiente incremento de su demanda. En consecuencia, existirá un fuerte incentivo para negociar una reducción recíproca de aranceles, ya que de este modo ambos países podrán aumentar su volumen de comercio sin que los términos de intercambio se puedan ver perjudicados⁴⁴.

Pero los efectos sobre los términos de intercambio ya habían sido tratados anteriormente por algunos autores a la hora de analizar la redistribución de ingreso entre los actores del proceso (Mundell, 1964; Vanek, 1965; Kemp, 1969; Negishi, 1969; Corden, 1972; Caves, 1974)⁴⁵. De manera que si la formación de una unión aduanera afecta a la demanda de importaciones procedentes de terceros países mediante una contracción, los términos de intercambio de la unión tenderán a mejorar (Mundell, 1969; Petith, 1977). Como inferencia se podría afirmar que el objetivo de las uniones aduaneras es la redistribución del ingreso mundial en beneficio de los países miembros mediante una mejora de los términos de intercambio con el resto del mundo (Pearce, 1970). Por consiguiente, la formación de uniones aduaneras puede ser particularmente interesante para países pequeños que individualmente no pueden afectar a estos términos, pero sí beneficiarse de la pertenencia a procesos de este tipo para presionar en conjunto sobre la dinámica de precios (Fries, 1984). Para concluir, si además de todo lo comentado suponemos que se permite la transferencia de pagos entre los países miembros de la unión aduanera, ésta será potencialmente favorable para todos los países en el caso de que las posibles pérdidas ocasionadas por el proceso puedan ser compensadas al formar parte de la unión. Este hecho implicará la existencia de un

incentivo para ampliar la unión aduanera hasta que todo el mundo quede incluido, y hasta que el libre comercio prevalezca en toda la economía (Kemp y Wan, 1976)⁴⁶. Así, a medida que la unión se va ampliando, el coste de no pertenencia a la misma de los países terceros se incrementará (Baldwin, 1995).

Este último razonamiento nos lleva directamente a la proposición de los economistas clásicos que identificaba la formación de uniones aduaneras con un paso previo a libre comercio mundial. Pero ésta dependerá de la posibilidad de que dentro de la unión aduanera se imponga un sistema de transferencia de pagos, lo que no deja de ser una restricción severa que cuestionaría esta afirmación. Debemos tener en cuenta que cuanto más amplia sea la unión, mayores serán las necesidades de financiación, y en consecuencia las razones no económicas cobrarán mayor importancia de manera progresiva. Así, el impacto de los aranceles a la importación debe ser completado con el estudio de los subsidios a la exportación, es decir, comparándolo con un sistema de transferencias a la exportación (Bhagwati y Ramaswami, 1963; Krauss, 1972).

Los aranceles a la importación incrementan el precio de los bienes importados, y como consecuencia permiten el incremento del precio de los bienes nacionales. Esta distorsión en el nivel de precios tendrá efecto negativo en las ganancias derivadas del tipo de cambio y de la especialización, y supondrá un claro perjuicio para el consumo doméstico. Los subsidios a la exportación suponen un freno a las ganancias derivadas de la especialización, a la par que una distorsión a la baja en el nivel de precios de los bienes de producción nacional, lo que reducirá el nivel de competitividad del mercado y su eficiencia⁴⁷. ¿Por qué entonces los gobiernos prefieren evitar los subsidios? Sencillamente porque suponen cargar su coste al presupuesto gubernamental e implican gran dificultad en su administración y manejo, mientras que los costes derivados de un incremento de aranceles se reparte entre los numerosos consumidores. Por consiguiente tanto tarifas como subsidios son instrumentos políticos que introducen claras distorsiones en el comercio internacional, ocasionando que cualquier política económica que los tome en cuenta debe ser tomada con cautela⁴⁸.

Ahora, si comparamos esta situación con una en la que prime el libre comercio, cualquiera que incluya este tipo de instrumentos será *sub-óptima*, pues si un país o una región integrada subsidia, conseguirá cierta ventaja temporal en términos de comercio

pero perjudicará las exportaciones del resto de países en el corto plazo, y ocasionará graves ajustes en el tipo de cambio y en el precio de los factores en el largo plazo (Johnson y Krauss, 1973). Pero muchos de estos autores ya utilizaban para sus análisis modelos de equilibrio general en vez de modelos de equilibrio parcial, por lo que antes de continuar es imprescindible definir este tipo de marco de análisis.

I.2.1.2. Equilibrio general

Los modelos de equilibrio parcial consideraban un mercado con un solo bien, asumiendo a su vez que los precios del resto de los bienes se mantenían constantes. Por su parte, los modelos de equilibrio general tendrán en consideración todos los mercados, asumiendo que estos son libres, que los precios pueden variar y que se podrán presentar flujos de comercio simétrico o asimétrico. La ventaja de los segundos radica en la posibilidad de ampliar el marco de análisis hasta n productos, introduciendo un gran número de patrones de comercio, pero sin que esto, a priori, tenga efectos significativos en el resultado (Berglas, 1979, p.317). Esta posibilidad ofrecerá una importante ventaja: la de poder analizar el *efecto sustitución*. Así, en un modelo de dos bienes, uno debe ser exportado y el otro importado. Pero un modelo más amplio permite la introducción de diferentes restricciones a los flujos de comercio para cada uno de los países analizados⁴⁹. Estas razones son las que han determinado que desde finales de la década de los sesenta la mayor parte de los autores recurriesen a este tipo de modelos en sus planteamientos teóricos.

Dentro del ámbito de la teoría de las uniones aduaneras, el primer trabajo cuyo marco analítico parte del modelo general es el de Lipsey (1957 y 1960). En este caso partirá de un análisis para tres países y dos productos distintos (modelo 3×2), que sería posteriormente ampliado a un modelo 3×3 (Lipsey, 1970). En el primero de los mismos (1957), partiendo de una crítica a la obra de Viner, este autor matiza que el efecto de las uniones aduaneras en el bienestar debería ir más allá del análisis de los efectos creación y la desviación de comercio presentadas por Viner, para centrarse también en las repercusiones que estos tendrían sobre el consumo. Por lo tanto, el efecto final que sobre el bienestar tendrá la localización de la producción deberá tener en cuenta el efecto neto de los dos primeros, pero por otro lado, a pesar de que con la unión aduanera los consumidores ganarán en bienestar por la disminución del precio de un

conjunto de bienes, también se podrán ver perjudicados a causa del incremento del precio de los restantes.

La explicación que subyace se centra en que al formarse una unión aduanera, unos aranceles se reducen o eliminan mientras que otros no variarán e incluso podrían subir de nivel, hecho que ocasionará variaciones en los precios relativos de los bienes, y como consecuencia unos bienes se harán más accesibles, mientras que otros se encarecerán⁵⁰. Por este motivo, el cambio en los precios de los bienes no sólo influirá en la eficiencia de la producción –*efecto producción*–, sino que también lo hará en el nivel de consumo de los bienes producidos dentro de la unión –*efecto consumo*–⁵¹. De manera que este autor demuestra que si bien una unión aduanera puede ser desviadora de comercio neta, se podrá dar el caso de que los consumidores ganen en bienestar mediante un incremento general de su consumo⁵².

En ese sentido, encuentra que la teoría sobre las uniones aduaneras se puede situar entre la creencia de que éstas siempre, o casi siempre, incrementarán el bienestar, y la tesis de que dependiendo de circunstancias particulares, una unión aduanera podrá tener unos efectos sobre el bienestar determinados. Lo que le llevó a enunciar (Lipsey y Lancaster, 1956-1957) que la formación de una unión aduanera sería un caso típico de aplicación de la teoría del *segundo óptimo*, puesto que ni en el caso de una aplicación no discriminatoria de aranceles (*ex ante*) ni tras la formación de la unión (*ex post*) es posible alcanzar el libre comercio (óptimo de Pareto)⁵³. Para concluir, podemos resumir el trabajo de Lipsey en una importante afirmación: cuanto mayor sea el nivel de comercio que el país realiza con su país socio –comercio intraunión–, y menor la proporción que realiza con los países no socios, mayor será la probabilidad de que la unión aduanera incremente el nivel de bienestar. Por lo que los países que mayores probabilidades tendrán de beneficiarse de una unión aduanera serán los que previamente a la conformación de la misma presentaban un elevado nivel de intercambio comercial con su potencial socio.

Pero Lipsey (1970) no fue el primero en utilizar un modelo 3 x 3 para sus análisis. Meade (1968) ya había hecho lo propio para ampliar las conclusiones de sus trabajos anteriores (Meade, 1955) y desarrollar las implicaciones que los efectos creación y desviación de comercio podrían tener en el bienestar de una unión aduanera⁵⁴. Éste,

partiendo de la consideración de que la estructura de la producción permanece constante y de que cada país produce una cantidad fija de un solo producto, determina que si se establece la unión aduanera el modelo de consumo variará debido a que esta ocasionará un variación en los precios relativos, ocasionando una alteración de la demanda y del comercio de cada uno de los países.

Una primera observación se concreta en la consideración de que los conceptos creación y desviación de comercio dependen del nivel arancelario existente previo a la formalización de la unión aduanera. Dependiendo de éste, el comercio con un mismo país puede devenir en creación o en desviación de comercio. Por otro lado, Meade también destaca las posibles ganancias derivadas del hecho de que tras la formación de la unión el país socio compre progresivamente más mercancías del país de referencia, aumentando así sus exportaciones. Este hecho podría ocasionar que pérdidas de bienestar ocasionadas por la desviación de comercio se viesan compensadas por un incremento en las exportaciones. Finalmente, también destaca que si se consideran elasticidades de oferta no infinitas y elasticidades de demanda distintas de cero, es imprescindible tener en cuenta el incremento de los costes cuando aumenta la cantidad producida en el caso de las primeras, y la elasticidad de la demanda-precio en el caso de la segunda. Teniendo en cuenta todo lo anterior, las posibilidades de que una unión aduanera eleve el bienestar de la economía se incrementan⁵⁵.

Por su parte, la contribución a los modelos de equilibrio general realiza por Vanek (1965), Kemp (1969), Negishi (1969) y Caves (1974) se centra en la distribución de las ganancias entre los miembros de la unión, y entre ellos y los no-miembros. La conclusión general que se puede extraer es similar a la expuesta por Lipsey: los países que mayores probabilidades tendrán de beneficiarse de una unión aduanera serán los que previamente a la conformación de la misma presentaban un elevado nivel de intercambio comercial con su potencial socio, mientras que los países no pertenecientes al proceso se verán perjudicados, empeorando además sus términos de intercambio con relación a los socios de la unión. A los anteriores, Kemp y Wan (1976) añadirían el efecto de las transferencias y del arancel externo común, mientras que Berglas (1979 y 1983) mostraría que en ausencia de distorsiones domésticas cualquier beneficio que los países miembros pudiesen obtener mediante comercio preferencial, podría ser obtenido mediante un desmantelamiento unilateral de aranceles.

A partir de aquí, todos los intentos para obtener conclusiones más clarificadoras acerca de lo planteado por este último autor no obtuvieron un éxito demasiado concluyente (Tovias, 1991, p.12)⁵⁶, y así, como últimas aportaciones al debate sobre el bienestar dentro del marco de los efectos estáticos en equilibrio general nos encontramos con las obras de Krugman (1990a, 1991), Bhagwaty (1992, 1993 y 1996), Panagariya (1996) y Frankel *et al.* (1996). Partiendo del concepto de bloques naturales⁵⁷, el primero determina que debido al incremento del poder de negociación de la unión aduanera como conjunto, el arancel externo siempre tenderá a ser superior al existente en el momento previo a la formalización de la unión. Por este motivo, las uniones siempre implicarán una mayor regionalización del comercio mundial, provocando un efecto neto de desviación de comercio que pueda ocasionar, ya no sólo una reducción del bienestar en los países no pertenecientes al proceso, sino en el mundo en general⁵⁸. La aportación del segundo se resume en la idea de que una unión aduanera fomentará el libre comercio mundial si presenta una *trayectoria dinámica* (*dynamic time path*) que la oriente hacia la ampliación del comercio mundial en vez de hacia el regionalismo. Para conseguir este propósito recoge de Kemp y Wan la idea de establecer un arancel externo común óptimo que incremente el bienestar de la unión sin perjudicar al resto del mundo, matizando la posibilidad de que a pesar de ello no todos los miembros de la unión se deban ver favorecidos por la misma⁵⁹. Por este motivo, deja claro que los incentivos que llevan a los países a formar uniones aduaneras y a expandir el comercio se reduce al área de la economía política, pues sólo mediante un análisis de este marco podremos extraer una conclusión acerca de la *trayectoria dinámica* del proceso⁶⁰.

En conclusión, aunque no pueda derivarse una argumentación de carácter general a favor de las uniones aduaneras, todo parece indicar que un país puede obtener más ventajas que desventajas de la modificación discriminatoria de sus aranceles de aduana (Nieto, 1988, p.9). Sin embargo, esta opinión, que parece confirmarse con los numerosos trabajos realizados al respecto, habría de recibir un nuevo empuje con la introducción de los efectos dinámicos al marco teórico de la teoría de las uniones aduaneras⁶¹.

1.2.2. MODELO DINÁMICO

Llegados a este punto debemos introducir una nueva variable que hasta este momento había sido dejada de lado: la variable temporal. Así, la teoría clásica de las uniones aduaneras asume que los *efectos estáticos* de la relocalización de los recursos acontece en un marco intemporal. Utilizando la terminología académica, mediante el estudio de estos efectos llegaremos a conclusiones relacionadas con la integración económica definida como un *estado de cosas*. No obstante, si queremos dotar a esta teoría de mayor realismo se hará necesario considerar los denominados *efectos dinámicos*. Es decir, analizar la integración económica como un *proceso* que acontece en un período temporal. Igualmente, en vez de considerar solamente la posibilidad de comerciar con mercancías, los modelos dinámicos analizan la posibilidad de relocalizar recursos en un período temporal de referencia. De manera que si bien el análisis de la integración económica como un estado de cosas tiene enorme importancia en los primeros estadios del proceso de integración, los efectos dinámicos irán progresivamente ganando en importancia hasta convertirse en los efectos principales que determinarán el nivel de bienestar de un proceso de integración, en nuestro caso, de una unión aduanera.

Este tipo de efectos ya fueron destacados por autores como Scitovsky (1958) y Balassa (1964a). Sin embargo, la ausencia de un marco analítico adecuado para su estudio los relegó a un segundo plano en los análisis teóricos sobre las uniones aduaneras. Ahora, con la incorporación de los nuevos modelos de comercio internacional, que partían de un entorno de competencia imperfecta e incluían como postulado la diferenciación de productos⁶², se abrieron nuevas posibilidades analíticas que devinieron en trabajos posteriores como los de Ethier y Horn (1984), Smith y Venables (1988) y Cecchini (1988).

La definición de este tipo de efectos ha tenido siempre unos límites imprecisos a causa de que al operar en estadios avanzados del proceso de integración, su medición es más dificultosa que en el caso de los efectos estáticos. Este hecho ha ocasionado que se incluyese como parte de los mismos a todo aquel conjunto de repercusiones que fuera más allá de la mera eficiencia asignativa derivada de la creación y desviación de comercio. En general, se considera efecto dinámico a cualquier mecanismo activado por

el propio sistema de integración económica que tiene una incidencia final sobre el bienestar de la economía, es decir, todo el conjunto de medidas que fomenta positivamente las potencialidades de crecimiento de la producción a lo largo de un período de tiempo, vía aumentos de productividad de los factores dados, o bien estimulando el crecimiento en la dotación de los mismos (Roca, 2005, p.190; Calvo, 2000, p.77; Rueda-Junquera, 1999, p.40). Nieto (2001, p.75; 2005, p.243) es más concreto y los define como los aumentos de eficacia y de especialización productiva impulsados por la integración, las mejoras en la localización y en la utilización de los recursos productivos, y el más amplio aprovechamiento de las economías de escala y de los efectos derivados de la reducción de incertidumbre que acompañan a la creación de espacios económicos de mayor dimensión. En este sentido, podríamos señalar a los siguientes como los efectos más importantes: la variación de la tasa de crecimiento, la mejora de la eficiencia, la aceleración del cambio tecnológico, la aparición de economías de escala, la movilidad de los factores, la posibilidad de modificar los términos de intercambio, y el potencial incremento de las inversiones. No obstante, a fin de lograr una sistematización de los diferentes efectos dinámicos, se los puede agrupar en torno a dos mecanismos de transmisión a través de los cuales actúan⁶³:

I. *Ampliación del tamaño del mercado* fruto del aumento de la demanda potencial generada por la eliminación de barreras comerciales, lo que, además de mejorar la eficiencia asignativa estática haciendo posible la especialización según las ventajas comparativas, permite: a) reducciones adicionales de coste mediante la explotación de todo tipo de *economías de escala* y *economías de aprendizaje*; b) estímulo al *crecimiento de la inversión*, inducido tanto por la necesidad de ampliar el tamaño de planta si se pretende hacer efectivas las economías de escala potenciales, como por el atractivo que un amplio mercado integrado ejerce para la instalación de empresas foráneas que evitan, de este modo, las barreras que el arancel externo común impone al crecimiento de sus exportaciones hacia los países de la unión, entre otras razones.

II. *Efectos pro-competitivos*: la supresión de *barreras arancelarias* y *no arancelarias* entre mercados a priori segmentados incrementa tanto las posibilidades de arbitraje como la presión de la competencia potencial y efectiva, con intensos efectos que se manifiestan especialmente en los sectores inicialmente más protegidos. Entre estos podemos encontrar: la disminución de los *diferenciales de precios* entre países, la comprensión del *margen de beneficio* en las empresas

previamente más oligopolizadas, el estímulo a la mejora de la *eficiencia interna* de la empresa y un mayor incentivo a la *innovación* tecnológica.

I.2.2.1. Ampliación del tamaño del mercado: economías de escala y economías de aprendizaje

Por *economías de escala* entendemos el impacto que en los costes de producción tiene la relación entre las cantidades de *inputs* requeridos y las cantidades de *outputs* producidas (Jovanović, 1998, p.75)⁶⁴. En este sentido, los costes pueden disminuir por toda una serie de razones entre las que podemos encontrar: la especialización, las economías de aprendizaje que fomenten la eficiencia productiva, la formación de la mano de obra que incremente la capacitación, o la ampliación de las series de producción (Kindleberger, 1976, p.191). En las industrias donde hay economías de escala la variedad de bienes que un país puede producir y la escala de su producción están restringidas por el tamaño del mercado. Mediante el comercio con otros y, por tanto, formando un mercado mundial integrado que es más grande que cualquier mercado nacional individual, las naciones pueden reducir dichas restricciones (Krugman y Obstfeld, 2006, p.130). Por consiguiente, las uniones aduaneras, al incrementar el área de mercado para las empresas que participan de la misma, permitirán a las empresas y a las industrias mejorar la utilización de sus capacidades productivas y abrirán oportunidades de especialización, cuya consecuencia inmediata será la posibilidad de producir a gran escala y la consiguiente reducción de costes que lleve al aprovechamiento de las economías de escala⁶⁵.

Así mismo, la acumulación de conocimiento derivada de la capacidad de producción a lo largo de un período ocasionará la aparición de *economías derivadas del aprendizaje y la experiencia*, o *economías de escala dinámicas*, que harán caer los costes con la producción acumulada más que con la producción corriente. Al tratarse de economías externas que dependen del output producido y no del tamaño de planta, se convierten en efectos dinámicos que funcionan como difusores de la tecnología empleada en la producción, potenciando su efecto en sectores de alta cualificación donde la innovación a través de la experiencia y su posterior imitación es factible (Krugman y Obstfeld, 2006, p.151 y ss.; Roca, 2005, p.197).

El efecto de las economías de escala sobre el bienestar de una unión aduanera es probablemente el más desarrollado dentro de la literatura al respecto (El-Agraa, 1996). Así, si bien hasta la publicación de los trabajos de Corden (1971 y 1972) no se procede a incluir definitivamente a este efecto dentro de los análisis sobre los beneficios que un proceso de integración puede tener a lo largo del tiempo, el propio Viner (1950) ya le dedicó cierto interés⁶⁶. Los sucesivos trabajos que incluyeron este efecto (Pratten, 1988; Krugman, 1987; Balassa, 1973; Helpman y Krugman, 1985), en general corroboraron la conclusión extraída por Corden (1972): en presencia de economías de escala los conceptos ortodoxos de creación y desviación de comercio siguen siendo relevantes para evaluar los efectos de las uniones aduaneras, pero requieren completarse para tomar en cuenta los efectos de supresión de comercio y reducción de costes⁶⁷.

A pesar de que este autor partió de supuestos bastante restrictivos para llegar a la misma⁶⁸, esto no evitó que pudiese acuñar dos nuevos efectos que determinarían la evolución de este campo de análisis: el efecto de *reducción de costes* y el efecto de *supresión de comercio*. El primero se da cuando el país que se especializa obtiene una reducción de los costes medios derivada del abaratamiento de costes producido tras el aumento la producción interna⁶⁹. El segundo se presenta cuando se sustituyen importaciones más baratas de un país no miembro por producción nacional sujeta al comportamiento estratégico de las empresas de la industria. En la medida en que el efecto reducción de costes tienda a ser más importante que el efecto de supresión de comercio, las probabilidades de que se incremente el bienestar de la unión aduanera se elevan.

En cualquier caso, de la comparación con los efectos estáticos que se obtienen en ausencia de economías de escala se deduce que las ganancias de bienestar son de magnitud superior en presencia de las mismas (Roca, 2005, p.196), concluyendo que éstas pueden ser generadas mediante (Calvo, 2000, p.79): a) una reducción de los costes y un incremento de la productividad de la empresas que con anterioridad estuviesen operando por debajo de su nivel de eficiencia mínimo, y que tras la integración pueden aumentar la producción y así reducir sus constes; b) la generación de economías de escala basadas en las externalidades que se crean en determinados sectores, especialmente los de alta tecnología; c) una mayor cooperación regional en infraestructura regional y en investigación y desarrollo.

I.2.2.2. Ampliación del tamaño del mercado: incidencia sobre la inversión y la inversión extranjera directa⁷⁰

La ampliación del mercado, junto con la variación de los precios relativos y el estímulo a la competencia, probablemente originen flujos de inversión productiva. Ésta se podrá concretar en inversión interior o en inversión procedente del exterior. La primera busca beneficiarse de las nuevas oportunidades de comercio o surge bajo el estímulo de la competencia exterior, mientras que la segunda se deriva de los flujos de inversión extranjera directa (IED) cuyo origen es tanto regional como extrarregional⁷¹. A su vez, el efecto que puede ocasionar la integración sobre los flujos de inversión proveniente de la propia región integrada se puede dividir en: a) la reducción de IED *defensiva* derivada de la supresión de barreras arancelarias y no-arancelarias⁷²; b) la estimulación de la IED vía creación de comercio, que hace necesaria la relocalización de la producción y la reestructuración de la inversión existente, además de exigir nuevos flujos de inversión que financien los nuevos sectores y regiones de especialización⁷³. Respecto al impacto que puede ocasionar la integración sobre la IED extrarregional, nos encontramos con un doble efecto estimulador. Por un lado, los sectores con mayores niveles de protección potenciarán la IED *defensiva*, cuyo objetivo es penetrar en los mercados de la unión. Por otro, la existencia de un mercado ampliado estimulará sin duda la inversión multinacional, es decir, la IED de carácter *ofensivo*. Finalmente, no podemos dejar de lado la posibilidad de que se de un efecto de *desinversión* causado por la reestructuración productiva derivada de las exigencias de especialización y competencia externa. No obstante, la incidencia que la creación de uniones aduaneras tiene sobre la inversión es uno de los efectos menos desarrollados (Dunning, 1997; Brenton, *et al.*, 1998), en parte por la dificultad para medir sus repercusiones en el crecimiento de la economía⁷⁴.

I.2.2.3. Intensificación de la competencia: efectos pro-competitivos

Scitovsky (1958) ya destacó que el efecto que tuvo la creación de la Comunidad Económica Europea sobre el nivel de competencia en la región era el más importante de los analizados. Así, uno de los más obvios efectos iniciales de la integración económica internacional es la mejora en la eficiencia del uso de los factores debido al incremento de la competencia fruto de la ampliación del mercado (Ffrench-Davis, 2000; Jovanović,

1998). Cuando los aranceles de un país son elevados, se está fomentando el monopolio (Kindleberger, 1976, p.192). Pero cuando se forma una unión aduanera se eliminan las barreras al comercio y las compañías se ven forzadas a competir, generando una serie de efectos sobre los precios y los costes que tienden a mejorar la eficiencia productiva (Smith y Venables, 1988). Sin embargo no todos los efectos derivados de la intensificación de la competencia se encuadrarán dentro de este *efecto precio*. Es también posible que la misma estimule la investigación y el desarrollo, dando lugar a un ritmo más acelerado de innovación tecnológica con el objetivo de racionalizar la estructura de las empresas como medida de adaptación a la nueva situación (Jordán, 2005, p.32; Calvo, 2000, p.78).

- Efectos pro-competitivos: eficiencia productiva y márgenes precio-coste.

Una mayor competencia presiona a favor de cambios en la eficiencia de las empresas, lo que a su vez tenderá a reducir los costes de producción y presionará a la baja el nivel de precios (Balassa, 1987). Si la formación de una unión aduanera es tendente a facilitar el libre comercio, progresivamente se incrementará el número de potenciales empresas y el grado de competencia en sectores que anteriormente estaban protegidos mejorará. Este hecho reducirá el poder monopolístico y oligopolístico dentro de los países miembros, presionando a la baja el nivel de precios. Pero este auge de las importaciones potenciales derivado del aumento de la competencia no solamente se traducirá en una reducción de los márgenes precio-coste. De igual modo se fomentarán las ganancias en eficiencia técnica, pues dichas empresas, al tener que enfrentarse con un mayor nivel de competencia, se verán obligadas a reducir sus costes para poder permanecer en un mercado ampliado donde impera el libre comercio (Rueda-Junquera, 1999, p.40 y ss.). En conclusión, este efecto ejercerá una repercusión positiva sobre el bienestar del proceso, pues además de comprimir el margen existente entre precios y costes, obliga a las empresas a mejorar en eficiencia y por la tanto a utilizar mejor sus recursos productivos, sin que esto deba suponer un mayor coste (Krugman y Venables, 1990; Sauner-Leroy, 2003).

- Efectos pro-competitivos: estímulo a la innovación.

La intensificación de la competencia no solamente ejerce impacto sobre precios, costes y nivel de eficiencia productiva. También obliga a las empresas a innovar y a introducir nuevas tecnologías y productos como única medida para poder mantener o

mejorar su posición de mercado. Para un nivel de recursos dados, se esperará que éstas consigan más y/o mejores productos, lo que directamente aumentará el bienestar de la economía (Jovanović, 1998, p.49). Esta cuestión favorecerá la difusión del progreso tecnológico de diferentes maneras (Geroski, 1988; Lipsey, 1994; Dosi, 1988; Dosi, *et al.*, 1990): la eliminación de barreras arancelarias promoverá la competencia, y a su vez fomentará la difusión y transparencia de información y conocimientos; además es indudable que las necesidades de eficiencia supondrán un estímulo para las actividades de innovación tecnológica; esta situación también favorecerá la rápida *imitación* de productos, lo que en cierto modo puede ser tomado como una vía de transmisión de tecnología; finalmente, las expectativas de rentabilidad derivadas del libre mercado pueden suponer también un claro incentivo a la innovación.

1.2.3. SUPRESIÓN DE BARRERAS NO ARANCELARIAS

La eliminación de las barreras no arancelarias dentro del área integrada no fue tratada explícitamente hasta la propuesta de la Comunidad Europea de completar el mercado único en la región (Cawley y Davemport, 1988; Pelkmans y Winters, 1988; Winters, 1988; Tovias, 1990; Molle, 1991). Sin embargo, a la hora de abordar los principales efectos dinámicos, no se puede pasar por alto que estos se derivan de la integración plena de los mercados y, consiguientemente, si bien comienzan a generarse en el momento de crearse la unión aduanera, no alcanzan su plena operatividad hasta que se consigue una auténtica integración comercial, lo que requiere la eliminación de todo tipo de barreras arancelarias y no arancelarias. Así, los incrementos netos de bienestar obtenidos mediante la misma son superiores a los obtenidos en el caso de la sola supresión de barreras arancelarias (Roca, 2005, p.205).

En consecuencia, la única distorsión al comercio no vendrá por parte de los aranceles, pues las barreras no arancelarias contribuyen a incrementar los costes de la segmentación no competitiva del mercado, fortaleciendo además la sustitución de importaciones mientras desincentivan la inversión racional sin suponer un ingreso directo para los gobiernos⁷⁵. En concreto, un estudio de la Comisión Europea (1997, p.5-6) realizado *ex post* para medir el impacto de la eliminación de las barreras no arancelarias en el mercado europeo extrajo las siguientes conclusiones⁷⁶:

- a. Sólida evidencia de efecto positivo en la formación del Mercado Común.
- b. Incremento de la competitividad entre empresas tanto en manufacturas como en servicios.
- c. Aceleración de la reestructuración industrial.
- d. Mayor gama de productos y servicios disponibles para el sector público, empresas y consumidores finales, con reducción de precios.
- e. Ganancias económicas y temporales a la hora de cruzar fronteras por cuestiones comerciales.
- f. Mayor movilidad de trabajadores.
- g. Entre 300.000 y 900.000 trabajos creados en comparación con un escenario donde no se hubiese llevado a cabo el Programa.
- h. Un incremento de los ingresos de la Unión Europea de entre 1,1 y 1,5 por ciento con respecto al período 1987-93.
- i. Una inflación entre 1,0 y 1,5 por debajo de la existente en el caso de no haberse llevado a cabo el Programa.
- j. Incremento de la convergencia económica y de la cohesión entre las diferentes regiones de la Unión Europea.

1.2.4. LIMITACIONES DE LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS

Este desarrollo teórico quedaría incompleto si no hiciésemos mención a las que desde nuestro punto de vista son las principales limitaciones que presenta la teoría de las uniones aduaneras. Éstas pueden agruparse en dos grupos: las derivadas de sus planteamientos teóricos y las que son consecuencia de su aplicación a la realidad económica. Las primeras, a su vez, pueden ser englobadas en tres categorías: a) limitaciones propias de las hipótesis y supuestos de partida; b) limitaciones propias de los instrumentos de análisis utilizados; c) limitaciones derivadas de la concepción de relaciones económicas que subyace en la teoría de las uniones aduaneras⁷⁷. Las segundas las podemos englobar dentro de las consecuencias inferidas por: a) la consecución de un arancel externo común; b) la imposición del libre comercio en el mercado interno y sus consecuencias en la balanza comercial y en la relocalización de factores; c) y por la posición de ventaja competitiva que algunas empresas pueden presentar al inicio del proceso de integración y que puede ocasionar alteraciones en la asignación eficiente de factores.

Sobre las primeras, en este trabajo ya hemos hecho mención explícita a alguna de ellas. La mayor parte de las hipótesis y supuestos de partida de esta teoría tienen su fuente en la teoría del comercio internacional, cuyos postulados teóricos, centrados en la estática comparativa, en general se alejan notablemente de la realidad económica imperante (Aragão, 1968)⁷⁸. Todas estas restricciones han podido suponer un claro freno al desarrollo de esta teoría, pues la correspondencia entre los planteamientos teóricos y la realidad que pretende explicar es, en gran medida, escasa (Barrera, 1970). Además, si trascendemos desde la estática comparativa hasta el enfoque dinámico, el instrumental disponible se muestra insuficiente o se adapta escasamente a los objetivos de la investigación⁷⁹.

Respecto a los instrumentos analíticos utilizados por esta teoría, las dificultades existentes para introducir más variables que las que permite la propia representación gráfica en el plano, impide, a menudo, la extensión de conclusiones a una realidad más extensa que la ya acotada gráficamente (Perroux, 2000; Tovías, 1977; Wooton, 1986)⁸⁰. Como hemos visto en este trabajo, los primeros análisis realizados se basaron en la técnica del equilibrio parcial. Pero el problema de los mismos se concreta, obviando las limitaciones derivadas de unos supuestos de partida muy restrictivos, en la aplicación de la cláusula *caeteris paribus*, según la cual analizamos una variable manteniendo el resto constante y dificultando así su posible aplicación real. Para solucionar en parte los problemas anteriores, varios autores comenzaron a basarse en técnicas de equilibrio general. Sin embargo, a pesar de que este tipo de esquemas sí permite analizar varios mercados y productos simultáneamente, el aparato teórico se complica mucho y los resultados obtenidos, además de tener una difícil aplicación práctica, no presentan diferencias sustanciales en relación a las técnicas más sencillas del equilibrio parcial⁸¹.

Para concluir, en estos trabajos no se incorporan los desequilibrios, tensiones y comportamientos diferenciados que caracterizan la actuación de los sujetos económicos en un entorno dinámico (Perroux, 2000). No se cuestionan, normalmente, las causas de las modificaciones en la política comercial, el propio concepto de bienestar ni la distribución de la renta, los desequilibrios regionales, o el papel del propio Estado en el desarrollo dinámico del proceso (Ffrench-Davis, 2000). A lo anterior hay que añadir la ausencia de jerarquías de producción o de valoración de la cualificación técnica exigida en los sectores afectados, así como la no consideración de diferenciales de poder entre

los diferentes agentes económicos participantes del proceso⁸². En consecuencia, se tiende a homogeneizar comportamientos, mientras que el único diferencial a tener en cuenta en los análisis es el relativo al tamaño de las economías y al nivel arancelario, quedando el Estado relegado a un mero interventor de políticas comerciales⁸³. Se obtiene así una visión de las relaciones comerciales técnicamente imperfecta y ajena al papel de otros actores y fenómenos determinantes en el análisis de procesos de integración, como el relativo a la consecución de una unión aduanera.

Dentro de las limitaciones consecuencia de su aplicación a la realidad económica, la consecución de un arancel externo común puede llegar a ser muy costoso debido a los problemas que plantea la armonización de la nomenclatura arancelaria. Cada país tiene su propio sistema, y la necesidad de homogeneizarlos puede suponer serios problemas a la hora de plantear avances en el proceso (Kindleberger, 1976). Igualmente, en el caso de buscar la consolidación del arancel mediante la técnica de negociación producto a producto, ésta se irá dificultando a medida que la liberalización comiencen a afectar a determinados grupos de productores con amplio poder de negociación, lo que restringirá el campo de las transacciones arancelarias y ralentizará el ritmo de las negociaciones, pudiéndolas llevar a un punto muerto sin solución (BID, 1966; Balassa, 1965a)⁸⁴. Así mismo, en el caso de realizar análisis de series temporales, un cambio de nomenclatura se convierte en un nuevo problema pues implica una variación en la metodología de análisis de datos que puede ocasionar distorsiones en los resultados.

En segundo lugar nos encontramos con el problema relativo a los derechos arancelarios. En ese sentido, las normas del GATT establecen en su artículo XXIV la condición de que:

...en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas, que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso.

Este hecho presenta dos problemas. El primero tiene relación con la medición de la tarifa común, y el segundo con las consecuencias comerciales que ésta podría tener en las naciones implicadas en el proceso. Así, a la hora de establecer el arancel externo común el sistema más simple consiste en promediar diferentes derechos arancelarios *ad valorem*. Pero esto puede crear ciertas dificultades, pues si por un lado la medición debe ser ponderada, por el otro puede inducir a error si se realiza solamente bajo los parámetros del comercio real. Si una tarifa es muy alta, se obstaculiza el comercio y por lo tanto menor es su impacto en el comercio. Pero lo anterior no implica que este rubro no tenga importancia comercial. De hecho es probable que esta tarifa responda a una estrategia de política comercial que busque la protección de este sector frente a la competencia externa. Como respuesta, un sustitutivo podría ser la utilización de los valores que se alcanzarían con el libre comercio. Pero el esfuerzo teórico que este implicaría dificulta mucho el análisis, mientras que el estudio del consumo interior facilitaría más el trabajo e incluiría todas las mercancías con una ponderación acorde con su importancia comercial (Grubel y Johnson, 1972).

Por otro lado, en el momento en el que se establece un arancel externo común, los derechos arancelarios previos quedan eliminados y son sustituidos por otros que de manera general no deben ser, en conjunto, de una incidencia general más elevada que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta. Lo que conlleva un segundo problema relacionado con las disparidades creadas entre los niveles anteriores y los comunes en la unión, pues a pesar de que de manera general estos se deben situar en un nivel igual o inferior al existente en momentos previos al inicio del proceso, la nueva valoración supondrá reducciones para unos países e incrementos para otros. Esto a su vez significa más creación de comercio para un grupo, y más desviación de comercio para otro (Kindleberger, 1976), sin poder realmente afirmar el resultado neto del mismo.

Finalmente, la determinación de un arancel común requiere de una coordinación de política comercial y de desarrollo suficiente que lleve al proyecto a un punto exitoso de no retorno (Balassa, 1965a). Pero suponiendo la consecución exitosa del arancel externo común, nos encontramos con otro problema: los ingresos financieros derivados del comercio exterior. Podemos suponer un acuerdo tácito entre los signatarios del proceso para su distribución. Pero el problema es la forma que ésta debe tomar. En este sentido

nos encontramos con tres posibilidades cuyos esfuerzos en materia organizativa se incrementan progresivamente: a) se puede determinar que cada país se quede con aquella recaudación que se deriva del comercio que entra por su frontera. Pero esta posibilidad es más práctica que equitativa; b) se podría seguir la pista de la mercancía hasta determinar su mercado de origen y ceder la recaudación a los países implicados; c) se podría crear un presupuesto común y distribuir equitativamente la recaudación impositiva entre los países miembros, bien de manera equitativa, o bien de manera ponderada en función de ciertas necesidades. Esta última, quizá represente el óptimo teórico, pero no tiene porque significar el óptimo general puesto que deja fuera el coste de gestión de aduanas y la incidencia del tráfico comercial (Nieto, 2004)⁸⁵.

Respecto a la liberalización del comercio interno en la unión, es necesario tratar la cuestión de los posibles desequilibrios de balanza de pagos ocasionados por el mismo (Meade, 1957)⁸⁶. Comúnmente, cuando un país o grupo de países se enfrenta a un problema de este tipo recurre a la intensificación del uso licencias de importación y a alteraciones del control de cambios. Sin embargo, en una unión aduanera, al suponer que no existen controles directos sobre el comercio y sobre los pagos, las alternativas disponibles para solucionar desequilibrios importantes en la balanza de pagos de algún país socios son las que se describen a continuación. En primer lugar que los países acreedores concedan créditos a los miembros deficitarios. El problema de esta posibilidad radica en el hecho de que esta transferencia continua de fondos no implica necesariamente una transferencia de un país rico superavitario a otro pobre deficitario. Además, un sistema por el cual todo el déficit de los países deudores fuese automática y permanentemente financiado por el superávit de los países acreedores estimularía las inflaciones internas de los primeros, redundando en el déficit, y por lo tanto en la dependencia financiera⁸⁷.

La segunda alternativa implica la deflación de las rentas monetarias, los costes y los precios en las zonas deficitarias de la unión, y su inflación en las zonas acreedoras. El país deudor en cuestión contraerá su renta monetaria, disminuyendo así sus precios y costes, mientras que cada miembro acreedor expansionará sus rentas con la pretensión de elevar sus precios y costes. Esta medida traerá consigo una alteración en la demanda que beneficiará el comercio del primero respecto a los segundos. Ahora, los cambios ocasionados en la misma deberán ser suficientes como para compensar el desequilibrio

en la balanza de pagos. Pero en este caso el problema radica en la posibilidad de que la deflación de las zonas deudoras cause desempleo, ralentice el ritmo de la producción y presione a la baja el nivel de vida de la zona, de igual manera que la inflación en las zonas acreedoras ocasione estrangulamientos en los procesos productivos. En consecuencia, el éxito de esta medida implica la probabilidad de que exista flexibilidad suficiente en los costes monetarios, y en particular en los salarios, en toda la zona de la unión.

Como última medida para equilibrar la balanza comercial de un país deficitario, este autor expone la posibilidad de variar el tipo de cambio entre las monedas nacionales de los estados miembros⁸⁸. La razón se debe a que una devaluación de la moneda de un país mejorará su balanza de pagos, pero sólo si la sensibilidad a los cambios en los precios tanto de su demanda de bienes importados como de la demanda extranjera respecto a sus exportaciones, es suficientemente grande⁸⁹. Apoyarse en este método como medida para equilibrar la balanza de pagos es un procedimiento menos discutible que hacerlo con el mantenimiento de un sistema de barreras comerciales, controles monetarios y transferencias reguladas. Su ventaja radica en que los tipos de cambio se modifican más fácilmente que los salarios monetarios, y en que este método es compatible con el mantenimiento de políticas de empleo total y de equilibrio interno por parte de los gobiernos nacionales. Pero los problemas que plantea se concretan en la incertidumbre adicional que crea en los intercambios comerciales, y en la posibilidad de que un gobierno pueda llevar a cabo una medida de este tipo cuando no se precise realmente por dificultades en la balanza de pagos. En consecuencia, si se permite la variación del tipo de cambio es necesario adoptar medidas para evitar este abuso, así como para intentar reducir la incertidumbre ocasionada por dicha alteración y por los posibles problemas derivados de la especulación en moneda extranjera. No olvidemos que en caso contrario los flujos de capital pueden alterar su dirección y dirigirse a las economías no necesitadas de financiación⁹⁰.

En relación con esto, la dimensión espacial era una consideración explícita en la economía política clásica, que se abandonó en las formulaciones posteriores de la teoría neoclásica (Bendesky, 1994, p.982). Las corrientes relacionadas con los nuevos modelos de *economía regional* y la *nueva geografía económica* matizan que la generación de capital humano y tecnológico, al ser susceptible de *economías de*

experiencia de mayor intensidad que las de otras actividades productivas, puede inducir procesos de polarización espacial de renta en los países que parten de una mejor situación, debido a que disponen de un mayor stock de capital humano y tecnológico⁹¹. Lo que a su vez implicará que para conseguir converger hacia los niveles de renta de los países más avanzados, las economías que se encuentran en una posición rezagada precisarán complementar las decisiones políticas conducentes al crecimiento económico con esfuerzos de inversión suplementarios y perseverantes al objeto de reducir su desfase en cuanto a la cualificación de su fuerza de trabajo y su capacidad tecnológica.

Igualmente, la existencia de *economías de aglomeración* es un factor que induce a la perpetuación de los diferenciales de renta *per capita* internacionales y dificulta la movilidad de inversiones hacia regiones donde ésta sea más necesaria desde un punto de vista teórico (Krugman, 1992)⁹². De este modo, las naciones que poseen un mayor nivel de actividad económica pueden proporcionar una productividad y rentabilidad superiores a las ulteriores inversiones realizadas en ellas. Igualmente, debido a la interdependencia económica entre países o regiones próximas, el crecimiento de una economía puede afectar al crecimiento de otra (Anselin, 1988; Rey y Montouri, 1999; Battisti y Di Vaio, 2008), por lo que la existencia de economías de experiencia y de economías de aglomeración constituye un claro *hándicap* para el libre comercio de una unión aduanera. Así, las principales empresas de los países o regiones más desarrollados tenderán a autorreforzarse buscando el dominio del mercado, mientras que las firmas más rezagadas de regiones o países de menor crecimiento se verán incapacitadas para competir plenamente, en su propio mercado, con las empresas de los países socios donde la aparición de economías de este tipo es más evidente (Holland, 1976 y 1981).

Estas corrientes precisan la necesidad de que dichas regiones o países presenten un marco institucional y apliquen unas políticas, tanto educativa como de ciencia y tecnología, que fomenten el crecimiento y potencien la minimización de todos estos problemas, pues el atractivo que ofrecen las regiones desarrolladas con respecto a las periféricas y poco desarrolladas a la hora de invertir puede ocasionar que las bondades del proceso no sean plenamente aprovechadas (Pack, 1994; Lucas, 1993; Lee, Liu y Wang, 1994). Por este motivo es probable que el capital nacional, perjudicado por la liberalización y por la competencia internacional, recurra a los gobiernos nacionales en busca de apoyo financiero, creando de esta manera nuevas formas de inversión pública

que convierta a determinados sectores en *paladines* nacionales frente a la competencia del resto de la unión (Holland, 1974 y 1981).

Respecto a la eficiencia del uso de los factores, según la teoría de las uniones aduaneras se supone que en un proceso de integración en el cual los intercambios comerciales vienen determinados por el libre comercio, los productores ineficientes no estarían utilizando de manera óptima los recursos disponibles, y consiguientemente serían mejor utilizados en una localización más productiva (Ffrench-Davis, 2000). Esta afirmación implica que los fabricantes menos eficientes habrán de reunir alguna forma de experiencia y recursos para afrontar nuevos mercados, o bien ser absorbidos por otros de mayor capacidad empresarial (Holland, 1981). Es decir, en esa economía siempre deberá existir alguna línea de producción en la que los países dispongan de ventaja comparativa y en la cual los productores puedan ser *relocalizados*. Presuponiendo además que siempre tendrán capacidad para -y se encontrarán en disposición de- adaptarse a las nuevas exigencias laborales del sector.

Además, en sectores altamente concentrados, la escasa competencia entre las firmas que controlan una parte del mercado motiva que no todos los nuevos productos y procesos sean introducidos en el, lo que impide una transferencia completa al consumidor de los beneficios de la nueva tecnología (Scherer, 1970; Shepherd, 1970; Holland, 1981). La consecuencia de este hecho es que para financiar esta tecnología el consumidor puede, a la larga, sufrir un incremento de los precios que reduzca su capacidad adquisitiva. Así mismo, estas grandes empresas conviven en el mercado con pequeñas empresas a priori competitivas, bien por un buen aprovechamiento de los factores productivos, bien por una enérgica política de competencia nacional. Sin embargo, en la medida en que las grandes empresas consiguen normalmente menores costes que las anteriores gracias al aprovechamiento de las economías de escala fruto de la ampliación del mercado o al mayor poder de negociación con proveedores⁹³, en el caso de que repercutiesen sobre los precios estos recortes en los costes, un conjunto de empresas de menor planta, pero plenamente competitivas en cuanto a aprovechamiento de factores, se podría ver desplazada del mercado al comprimirse sus beneficios (Penrose, 1959). Desde un prisma similar, un monopolio de productores puede crear una escasez artificial del producto mediante una restricción de la producción, y de esta forma, elevar los precios sobre el coste (Meade, 1957; Aragão, 1968).

Finalmente, la afirmación de que se pueden alcanzar mayores economías de escala a través de la conformación de una unión aduanera lleva implícita la idea de que en el interior del país se ha alcanzado el nivel máximo posible en dichas economías (Holland, 1981). Pero existen considerables diferencias de opinión en cuanto al tamaño mínimo del mercado, en términos de ingreso por habitante, preciso para alcanzar economías de escala en la producción (Edwards, 1963). Incluso se ha argumentado que para economías maduras el mercado interno es ya suficientemente grande como para poder alcanzar elevadas economías de escala en casi todos los productos (Scitovsky, 1958).

1.2.5. LA TEORÍA TRADICIONAL DE LAS UNIONES ADUANERAS EN EL MARCO DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO

Tras todo lo comentado se deduce que el interés principal de la teoría tradicional de las uniones aduaneras es la evaluación de su conveniencia desde el punto de vista del bienestar derivado de los cambios en los patrones de comercio. Sin embargo algunos economistas han determinado la poca utilidad de esta teoría para explicar la realidad de los países en desarrollo (Meier, 1960; Allen, 1961; Mikesell, 1961), argumentando la necesidad de un planteamiento teórico diferenciado que complete el vacío existente al respecto. No obstante, otro conjunto de autores no llega a tal extremo y concluye que si bien esta rama teórica sólo tiene sentido para el análisis de los países desarrollados, existen determinadas formas de unión aduanera, así como criterios para juzgar su éxito más allá de los convencionales, que pueden ser valorados para los análisis y políticas de los países en desarrollo (Bhambri, 1962; Urquidi, 1962; Mikesell, 1963; Kitamura, 1964; Linder, 1964; Balassa, 1965a; Cooper y Massell, 1965b).

A pesar de esta discrepancia, existen dos argumentos de partida que permiten agrupar ambas tendencias y extraer un posible punto de partida para analizar la conveniencia de un proceso de integración entre economías en desarrollo (Balassa, 1965a; Jaber, 1971; Guerra-Borges, 1991 y 2003). En primer lugar debemos partir de la idea de que en el caso de las economías en desarrollo la integración económica no tendrá como objetivo la reasignación de los recursos existentes una vez que se forma la unión, sino que ésta se destinará a servir para el desarrollo de los anteriores. En segundo lugar, a la hora de evaluar la fortaleza potencial de un proceso de integración entre este

tipo de economías se debería poner más énfasis en los efectos dinámicos frente a los estáticos⁹⁴.

Así, dentro de un planteamiento teórico, la función objetiva de la teoría tradicional de las uniones aduaneras para las economías en desarrollo será la maximización de la tasa de desarrollo económico, siendo el propósito de la integración el de acelerar los niveles de crecimiento económico (Balassa, 1964b). En este marco de integración *desarrollista* (Aragão, 1968), las categorías de creación y desviación de comercio tendrán sólo una relevancia limitada, pues el criterio de partida en este caso no serán los cambios en los beneficios que proporciona el comercio exterior, sino la necesidad de un desarrollo económico acelerado a través de un proceso de crecimiento económico que implique cambios estructurales rápidos y de grandes alcances en el cuadro de la producción y el comercio (Kitamura, 1964; Balassa, 1965a). En el contexto de la teoría del desarrollo los esquemas de integración deben contribuir a crear las condiciones económicas que permitan superar los principales problemas estructurales de estas economías, principalmente aquellos relativos que obstaculizan el cambio de la estructura productiva (Guerra-Borges, 1991; Caldentey, 1998; Rueda-Junquera, 1999). Por lo tanto, desde el prisma de los países en desarrollo el argumento de su integración se fortalece al apreciar que los efectos de *producción y consumo* dinámicos son favorables para el bienestar de estos países y posiblemente para el del resto del mundo (Jaber, 1971)⁹⁵.

En ese sentido, Viner (1950) consideraba a la desviación de comercio como un efecto de producción negativo que necesariamente reducía el bienestar de la economía. Pero a pesar de que Lipsey (1957) ya demostró las limitaciones de este argumento⁹⁶, en el caso de los países en desarrollo éstas son más severas. En el momento en el que estas economías emprenden políticas de industrialización endógena, esta decisión ocasiona irreversiblemente una desviación de comercio a nivel país. Sin embargo, en un contexto de integración regional bajo los parámetros de una política de especialización industrial la elección será entre desviación de comercio en favor del productor nacional a cualquier coste, o en favor del productor más eficiente de la región. A este respecto, parece existir poca duda acerca de que el modelo de industrialización basado en una mayor especialización a nivel regional será más económico que uno basado en la producción nacional para el propio mercado (Mikesell, 1963; Kitamura, 1964), de igual

modo que el efecto negativo que sobre el bienestar ocasiona la desviación de comercio sobre socios terceros se vería compensado por el potencial incremento de la eficiencia y sus consecuencias sobre los niveles de crecimiento económico (Bhambri, 1962)⁹⁷. Así mismo, esta especialización movilizará al factor trabajo desde actividades de baja productividad hacia aquellas más productivas, redundando en la ganancia de bienestar mediante su efecto en el ingreso y en el empleo (Demas, 1965)⁹⁸.

Por otro lado, si tratamos el problema de la desviación de comercio analizando las importaciones de los países en desarrollo de manera desagregada, apreciaremos que solamente se puede determinar su existencia en el comercio de bienes de consumo no duraderos, sin que se pueda esperar que este problema se de en el conjunto de bienes primarios o de capital (Balassa, 1965a). En este sentido, debido a que para alcanzar una tasa elevada de crecimiento estos países requieren altos niveles de inversión, y que gran parte de la misma se importa como bienes de capital, es probable que el nivel de importaciones de estas economías se llegue a incrementar, y con ella el comercio con el resto del mundo (Mikesell, 1963). Finalmente, si planteamos la creación y desviación de comercio en términos dinámicos, el efecto de la creación de comercio resultante incrementará el ingreso del área integrada (Kreinin, 1964), llegando este efecto a ser incluso mayor en términos de valor que el derivado de la desviación de comercio (Kitamura, 1964).

De este modo, los argumentos señalados dejan constancia de la limitada aplicación de los efectos de producción estáticos para economías en desarrollo, y sugieren que los efectos de producción dinámicos son favorables para el bienestar de estos países y posiblemente para el bienestar mundial (Rueda-Junquera, 1999). Por ello, cuando se analiza a la integración económica desde el punto de vista de las economías en desarrollo, el argumento para su integración económica se hace sustancialmente más fuerte (Jaber, 1971). Pero a pesar de lo comentado, las condiciones económicas encontradas en la mayoría de los países en desarrollo son precisamente las opuestas a las que la teoría tradicional de las uniones aduaneras afirma que determinan los efectos creación y desviación de comercio, y favorecen el bienestar neto del proceso⁹⁹. Basándose en este hecho, al igual que ocurría con el análisis de los efectos estáticos de producción, se ha cuestionado la deseabilidad de la integración económica para economías en desarrollo (Allen, 1961). No obstante, la mayor parte de estas

apreciaciones se basan en planteamientos estáticos, y en consecuencia si se amplía el análisis al plano dinámico las conclusiones de nuevo advierten las limitaciones que la teoría tradicional de las uniones aduaneras presenta para el estudio de las economías en desarrollo.

- El grado de complementariedad y de competencia.

Según Viner (1950), si los países miembros de la unión aduanera presentan matrices productivas complementarias podremos esperar que la desviación de comercio sea fuerte, mientras que cuanto más competitivas sean estas, más favorable será la misma en términos de bienestar¹⁰⁰. Respecto a la posible utilidad de estos conceptos para juzgar la conveniencia de crear una unión entre países en desarrollo, debemos previamente desagregar en cuatro grupos la matriz exportadora de estas economías (Balassa, 1965a). Entre los productos primarios consideraremos separadamente las mercancías que se producen y exportan por un gran número de países en desarrollo, y las que se producen sólo en alguno de estos países y se comercializan dentro de las regiones menos desarrolladas. En lo concerniente a los bienes manufacturados, se hará una distinción entre los bienes de consumo no duraderos que se producen actualmente en muchos países en desarrollo, y los bienes duraderos que en buena medida se importan. Siguiendo a este autor, en un análisis estático *ex post*, dentro del primer grupo no se puede esperar que ocurra una reasignación de recursos después de la integración, ya que estos países se encuentran compitiendo dentro del mercado mundial y proseguirán haciéndolo después de que se forme la unión. En el caso de los segundos el resultado dependerá de la disponibilidad de recursos, así como de las políticas de protección que actualmente se siguen. En el caso de los terceros, dadas las diferencias en los costos de producción, la reducción en las barreras arancelarias originaría nuevo comercio y llevaría por lo tanto a una reasignación de los recursos. Finalmente, en el cuarto grupo de productos, al ser apenas producido en los países en desarrollo, casi no podemos hablar de creación y desviación de comercio en un sentido estático.

Concluimos así que los conceptos de competencia y complementación presentan sólo una utilidad limitada para juzgar la conveniencia de establecer una unión de países en desarrollo, pues las ganancias o pérdidas de bienestar derivadas de estos efectos son relevantes para los bienes manufacturados de consumo no duradero, más que para las exportaciones de productos primarios (Demas, 1960). Además, en el sentido de que

estos últimos conforman el grueso de los rublos de especialización exportadora de los países en desarrollo, los conceptos de complementación o competencia no se pueden aplicar a la matriz comercial de estas economías bajo supuestos estáticos, ya que actualmente estos países sólo producen muy pocas mercancías manufacturadas afectadas por este supuesto (Balassa, 1965a).

- La magnitud de la unión.

Se ha argumentado con frecuencia que cuanto mayor sea la zona económica de la unión, mayor será el alcance potencial que cobre la división internacional del trabajo y mayores serán las ganancias en bienestar (Jaber, 1971). Pero si el tamaño de la economía se mide en términos de Producto Nacional Bruto (PNB), los beneficios derivados de un proceso de integración protagonizado por economías en desarrollo será muy reducido a causa del bajo nivel de ingreso inicial. No obstante, también se podría esperar que dentro de una unión de un tamaño dado, cuanto mayor sea el aumento en la magnitud del mercado para los productores de cada país mayores serán las ganancias que se deriven de la integración, mayor la tasa de crecimiento de la misma, y mayor su capacidad de negociación (Balassa, 1965a).

Igualmente, la integración, a pesar de realizarse entre naciones de bajo peso económico, puede contribuir a una asignación más eficiente de los recursos y a la explotación de economías internas y externas, proporcionando las oportunidades para el desarrollo de un determinado número de industrias y la consiguiente explotación de economías de escala (Kitamura, 1964; Balasa, 1965; Andic, Andic y Dosser, 1971). Es decir, la ampliación del mercado ejercerá un efecto positivo sobre la estructura industrial ya que permitirá el establecimiento de plantas mayores, tanto para la especialización horizontal como para la vertical, que a través del aprovechamiento de las potenciales economías de escala permitirán la elevación del salario real promedio y, por ende, de la capacidad de consumo y del bienestar (Aragão, 1968).

- Los costes de transporte.

Los costes de transporte son considerados como un factor que reduce la magnitud efectiva del mercado. En el caso de los países en desarrollo la deficiente red de transportes se convertiría en un argumento en contra del establecimiento de una unión aduanera (Demas, 1960; Hazlewood, 1967). Sin embargo es probable que una

expansión del comercio ocasione una mejora en los servicios de transportes, lo que a su vez supondría un nuevo impulso para el comercio de la región. Por lo tanto, este círculo virtuoso se puede esgrimir como argumentación hacia las críticas que asumen que la falta de inversión en infraestructura básica es un claro hándicap para la integración entre economías de este tipo (Balassa, 1965a).

- El comercio entre los probables países miembros.

Se afirma que la probabilidad de que una unión aduanera eleve el bienestar es mayor cuanto más alta sea la proporción del comercio que los países socios mantiene entre sí, y menor la existente respecto al resto del mundo (Lipsey, 1957). ¿Puede aplicarse este criterio a una unión de países en desarrollo? Para responder a esta pregunta debemos partir del hecho de que el grado de comercio entre las economías aquí tratadas suele ser muy reducido (Bhambri, 1962). Pero este hecho, utilizado generalmente como argumento contrario a la integración de regiones en desarrollo, no debería ser tal. En primer lugar porque el intercambio protagonizado entre las regiones desarrolladas y las subdesarrolladas se explica por sus diferentes niveles de desarrollo y la consiguiente especialización productiva. Pero estas regiones presentan niveles de desarrollo similares, y por lo tanto una generalizada especialización productiva en bienes primarios que limita sustancialmente el intercambio intrarregional. En segundo lugar, porque en parte el bajo intercambio se debe a la insuficiencia de los medios de transporte y a barreras arancelarias y no arancelarias, que en el caso de llevarse a cabo un proceso de integración desaparecerían y expandirían el comercio¹⁰¹. La remoción de algunos o todos estos obstáculos parece dar por resultado un incremento en el comercio internacional (Jaber, 1971).

Podemos concluir que los factores que se afirma son determinantes de los efectos creación y desviación de comercio de una unión aduanera poseen sólo una pertinencia limitada tratándose de una unión de países en desarrollo, puesto que no consideran las interrelaciones de la integración económica y el desarrollo (Mikesell, 1963). Al considerar la reasignación de los recursos existentes, y adoptar como criterio de bienestar el libre comercio universal basado en ventajas comparativas estáticas, la teoría tradicional de las uniones aduaneras resultará así de una utilidad limitada para evaluar la deseabilidad y las posibles consecuencias de la integración en zonas menos desarrolladas (Balassa, 1965a; Aragão, 1968). Esta cuestión ha llevado a algunos

autores a afirmar que no es posible aplicar la teoría del comercio internacional a los problemas de estos países, y que no puede existir ninguna teoría generalmente aceptada sobre uniones aduaneras y desarrollo económico (Linder, 1964). Por lo tanto la evaluación de la deseabilidad de llevar a cabo una unión aduanera entre países en desarrollo no queda contemplada en la teoría tradicional de las uniones aduaneras, y en consecuencia se demanda una nueva teoría que examine las interrelaciones entre la integración y la transformación de las estructuras económicas durante el proceso de desarrollo económico, considerando a la vez el efecto de las potenciales economías de escala derivadas de un mercado ampliado (Balassa, 1964b). Los trabajos de Kitamura (1964), Linder (1964), Cooper y Massell (1965b) y Andic, Andic y Dosser (1971), entre otros, intentaron solventar esta carencia.

Kitamura (1964) parte de la proposición de que como el crecimiento económico de los países en desarrollo implica necesariamente cambios estructurales rápidos y de grandes alcances en el cuadro de la producción y el comercio, puede tener menos importancia el análisis de las implicaciones sobre el bienestar de un cambio en el patrón de comercio que un análisis de los impactos sobre la inversión y el progreso tecnológico a través del tiempo. En consecuencia, la función objetiva que se trata de optimizar será el crecimiento económico, mientras que se aceptará al desarrollo económico como función de la formación real de capital, en la cual la oferta efectiva de capital y bienes de inversión desempeñan un papel cardinal, siempre y cuando la economía nacional posea una capacidad suficiente para absorberlo.

Partiendo de lo anterior, en la medida en que la mayor parte de los bienes de capital e inversión se importen del extranjero, la tasa de formación real de capital estará condicionada por la capacidad para importar y por la posibilidad de sustituir los bienes de consumo por los bienes de capital en las importaciones totales. Así, dadas las entradas de capital y la composición de las importaciones, puede decirse que los potenciales de crecimiento del país estarán aprovechados en grado óptimo si la base de exportaciones del país puede expandirse al máximo sin dislocar la producción para la demanda interna. De igual modo, se logrará una tasa óptima de desarrollo económico cuando la oferta de divisas disponible para importar bienes de capital haya llegado a su máximo, y la estructura institucional presente un nivel suficiente de consistencia con la política económica para permitir al país alcanzar el equilibrio de balanza de pagos.

Pero, ¿qué medidas son las que nos permitirán optar a una situación de este tipo? La respuesta queda determinada por un cambio en la estructura del comercio que implique un acrecentamiento del volumen de comercio procedente de los mercados de la región. A causa del ensanchamiento del mercado regional, estos países reducirán su dependencia respecto a los países avanzados, y gran parte de los bienes de consumo y de otros tipo que se producen en los últimos podrán ser importados desde países socios. Mediante esta sustitución de países se ve acrecentada la disponibilidad de divisas requeridas para la importación de bienes esenciales para el desarrollo procedente del resto del mundo.

Por otro lado el autor matiza que un mercado regional ampliado puede abrir una dimensión enteramente nueva en los planes de industrialización de una región en desarrollo, y asegura que existen muchas dudas respecto a que una estructura de producción que se base en una mayor especialización dentro de la región será más económica que una estructura dirigida hacia la máxima autosuficiencia sobre la base de mercados nacionales. Si este marco de producción e inversión maximiza el abastecimiento de bienes de capital sin dislocar la producción para la demanda interna, el desarrollo de la economía, desde un punto de vista dinámico, se verá beneficiado. En relación con esto, Kitamura determina que hay razones para pensar que un ensanchamiento de los mercados regionales afectará a la larga a la inversión, particularmente en aquellos campos en los que queden por explotar economías de escala considerables. No obstante, la limitada oferta de factores y de capacidad productiva presentada por estos países constituye un obstáculo real para la implementación práctica de una política de este tipo, y la posibilidad de una expansión simultánea de todas las industrias relacionadas queda, en consecuencia, restringida. Sólo se podrán explotar las posibilidades de desarrollo económico si se utilizan los recursos disponibles de manera concentrada, es decir, en un número limitado de industrias que aprovechen plenamente las potenciales economías de escala y el progreso tecnológico. Desde este punto de vista la integración va más allá de la simple ampliación del mercado, y se centra en la creación de una estructura industrial regional y mutuamente solidaria, donde se hará necesario cierto grado de armonización de las políticas económicas con el fin de facilitar la localización de las empresas industriales conjuntas que mejor satisfagan la demanda de todos los países interesados.

En conclusión, dentro de un proceso de integración los cambios estructurales que se requieren para lograr una tasa acelerada de crecimiento no se obtienen automáticamente mediante la supresión de barreras al comercio. El patrón de empleo óptimo de los recursos estará sometido en estas regiones a un grado de intervención gubernamental superior al de otras áreas, debido a que el objetivo de acelerar el desarrollo sólo puede alcanzarse dentro de un marco de intervención estatal.

Linder (1964) inicia su análisis partiendo de la idea de que no es posible aplicar la teoría del comercio internacional a los problemas que los países en desarrollo presentan respecto al comercio con las economías desarrolladas. Para demostrarlo se basa en las dificultades que presentan los países en desarrollo en términos de exportación¹⁰², junto al hecho de que la expansión de las exportaciones de productos manufacturados se encuentra limitada por cuestiones de productividad y calidad, existiendo grandes dificultades para que éstas sean colocadas en los mercados de los países industriales. Si para poner en marcha el potencial de desarrollo de la economía se requiere un mínimo de insumos importados, y si existe un límite a la capacidad exportadora, la cantidad mínima necesaria de importaciones puede superar a la cantidad máxima posible de exportaciones. Esta cuestión generará lo que el autor denomina un *deficiente de divisas* (*trade gap*), es decir, un déficit en la balanza de pagos. Además, si para potenciar el desarrollo y fomentar las exportaciones estos países necesitan importar bienes de capital. En la medida en que estos no puedan ser producidos endógenamente, se redundará sistemáticamente en dicho *deficiente*. Una política alternativa que los países en desarrollo podrían utilizar para conservar divisas con las cuales adquirir bienes de capital importados sería el control de las *importaciones de lujo*. Pero para que éste fuese eficiente, es necesario que el dinero se gaste en sustitutivos de las importaciones, y que los recursos que entren a producir tales sustitutivos no se sustraigan a la producción de bienes a la exportación. De este modo se ejercería un efecto palanca sobre el empleo y la capacidad de producción, a pesar de que en terminología académica se esté fomentando la desviación de comercio.

Respecto al comercio entre países en desarrollo, considera que si obviamos las diferencias extremas existentes en cuanto a niveles de desarrollo, con políticas de gasto apropiadas sería posible lograr el equilibrio de los pagos sin perturbar el equilibrio interno. Deduce así que no hay razones para pensar que pueda surgir en este tipo de

comercio un *deficiente de divisas*, y por lo tanto la teoría tradicional del comercio internacional debería aplicarse al comercio entre estos países. El único problema consiste en si estos dos tipos de política comercial se pueden implementar al mismo tiempo. Pero la formación de uniones aduaneras entre países en desarrollo, o el ideal de una unión aduanera que abarque a todos los países en desarrollo, es la respuesta a esta cuestión. Si determinamos que la formación de una unión aduanera debe considerarse como un intento para realizar futuras adiciones a los recursos productivos tan grandes como sea posible, asignándolos con la mayor eficiencia que se pueda, Linder considera que los conceptos *creación de comercio* y *desviación de comercio* se fusionan en un único concepto de *desviación eficiente del comercio*¹⁰³. Esta forma de desviación de comercio permitirá un comercio de insumos más activo con los países industriales, con la mira de eliminar eventualmente las diferencias de desarrollo existentes entre ambos y los *deficientes de divisas* generados.

Ya hemos comentado en este trabajo que Cooper y Massell (1965a) llegaron a la conclusión de que mediante un análisis de eficiencia asignativa una unión aduanera no tenía razón de ser puesto que mediante una reducción unilateral de aranceles no discriminatoria se conseguía una mejor asignación de recursos. Por lo tanto, para explicar la preferencia por la integración comercial matizan que ésta no debe entenderse como un mecanismo cuyo objetivo sea la búsqueda de la eficiencia asignativa de los diferentes factores implicados, sino como un mecanismo especial de protección que hay que comparar con otros medios alternativos, entre los cuales nos encontraríamos con el fomento del desarrollo industrial y la orientación del mismo de acuerdo con lineamientos más económicos (Cooper y Massell, 1965b).

Coincidiendo con Johnson (1965), se apartan del criterio general de la teoría tradicional de las uniones aduaneras según la cual el bienestar está vinculado exclusivamente a la redistribución de los factores productivos y al consumo privado de bienes y servicios, para centrarse en la consideración de que el objetivo principal de la política económica nacional puede ser la preferencia social por la industrialización nacional como bien público. Sin embargo, en el ámbito regional “la hipótesis de la preferencia por la producción industrial debería implicar que en cualquier acuerdo de unión aduanera se incluyan disposiciones tendentes a asegurar que cada miembro obtiene una *parte justa* de la producción industrial y, en particular, que el crecimiento

de la producción en la unión no se concentra en uno o varios países a costa del resto (Johnson, 1965, p.281)”¹⁰⁴. Por lo que de manera explícita se plantea el problema del desarrollo equilibrado en un proceso de integración, sin que por ello se deduzca que todo proceso que incluya como objetivo el desarrollo industrial deba establecer como condición la coordinación de este tipo de políticas¹⁰⁵.

Finalmente, Andic, Andic y Dosser (1971) parten de la consideración de que hay dos corrientes de pensamiento en el enfoque no tradicional de la teoría de las uniones aduaneras: la que se centra en la importancia de la industrialización como objetivo principal de la unión (Urquidí, 1962; Cooper y Massell, 1965b; Hazlewood, 1966a y 1966b), y la que mantiene como objetivo prioritario de política económica el ahorro de divisas escasas mediante la sustitución de importaciones (Mikesell, 1963; Bhambri, 1962; Kitamura, 1964; Linder, 1964). Para plantear su contribución, estos autores integran ambos enfoques partiendo del trabajo de Cooper y Massell (1965b) en relación a la primera corriente, y del de Linder (1964) en relación con la segunda. Así, los primeros romperían con la consideración clásica de que un incremento de la renta nacional por medio de la especialización es algo positivo para la unión, mientras que una pérdida de ingreso nacional vía desviación de comercio es algo negativo. La explicación radica en el hecho de que estos países pueden valorar la industrialización nacional como una prioridad superior a la pérdida de ingreso derivada de la desviación de comercio, es decir, priorizar la industrialización frente a una importación de menor coste¹⁰⁶. Para completar su análisis retoman el marco de Linder (1964) relativo al ahorro de divisas, y formulan la proposición de que la pérdida de ingreso nacional debido a la desviación de comercio puede ser contrarrestada con el ahorro de divisas ocasionado por la sustitución de importaciones.

Con todo, en la realidad el ahorro de divisas y la industrialización no están necesariamente vinculados. Los autores solventan este problema manteniendo que los países en desarrollo estarán interesados en sustituir una serie de bienes manufacturados importados en orden a promover tanto la industria nacional como el ahorro de divisas. Sin embargo este planteamiento presenta una dificultad añadida, pues cada actividad nacional orientada al ahorro de divisas implica tanto un coste en términos de ingreso sacrificado como un beneficio en términos de ahorro de divisas, al igual que cada actividad orientada a la industrialización conlleva un coste y un beneficio en términos

de promoción del crecimiento. Así, en vez de evaluar una política que incluya un proceso de industrialización y una medida de ahorro de divisas en términos de coste, se deberá evaluar considerando la relación beneficio-coste de su implementación. De esta premisa teórica se deriva que si esta relación excede del valor unitario, deberá ser promovida, pues el beneficio será mayor que el coste. En consecuencia, para maximizar el beneficio del proceso se requerirá que las industrias comunes se implanten en aquel socio que presente el menor coste. Pero la limitación de este planteamiento se concreta en la posibilidad de que un solo socio aglutine la mayor parte de las industrias. Por ello, determinan que la distribución de acuerdo a ventajas comparativas debe limitarse en el caso de que un miembro de la unión quedara desprovisto de industrias.

Como conclusión, si se analizan las potenciales ganancias de una unión aduanera para países en desarrollo a partir del denominado *cálculo de desarrollo* (*development calculus*), los resultados obtenidos varían sustancialmente de la comparativa de costes extraída de los trabajos de Cooper y Massell, Linder y la teoría convencional¹⁰⁷. Por ello, la *creación de comercio* y la *desviación de comercio* son términos engañosos en el contexto de los países menos desarrollados, ya que se han derivado de la teoría convencional del coste comparativo. En consecuencia, lo que una unión aduanera de este tipo trata de elevar al máximo es la *creación de desarrollo*, y no la *creación de comercio*, buscando a su vez reducir al mínimo la *desviación de desarrollo*, que significa *desviar* la capacidad potencial de desarrollo hacia un país ya desarrollado¹⁰⁸.

I.3. EL “NUEVO REGIONALISMO” COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO PARA AMÉRICA LATINA Y CARIBE

La década de los ochenta marcó el agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), y llevó a las economías de América Latina y Caribe a centrar su política económica en el acceso a los mercados de las economías más desarrolladas para dar salida a una producción escasa en manufacturas que no tenía demanda suficiente dentro del mercado regional (Guillén, 2008; Calcagno, 2008). Sin embargo, el *regionalismo*, como estrategia de desarrollo económico, ha resurgido en la década de los noventa en todo el continente americano (Schiff y Winters, 2003; BID, 2002 y 2003; Sanahuja, 1998 y 2007; Bulmer-Thomas, 1997). Fruto del mismo es la suscripción, entre otros, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

por parte de Estados Unidos, Canadá y México¹⁰⁹, la firma del Tratado de Asunción que daría origen al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), o la reactivación formal del Pacto Andino y del proceso de integración centroamericano¹¹⁰.

Este nuevo impulso se debe principalmente al fracaso en cuanto a objetivos de las políticas anteriores, y a factores de influencia exógena como (Sanahuja, 2007; CEPAL, 2004; Schiff y Winters, 2003; BID, 2002 y 2003; Robson, 1993): el proceso de integración europeo, que incrementó su dinamismo con las incorporaciones de España y Portugal y el debate relativo a la formación de un mercado común en el continente; el inicio de las negociaciones entre Estados Unidos y Canadá para la conformación de un Tratado de Libre Comercio; la Iniciativa de las Américas presentada por el Presidente Bush, que centraba su propuesta en la conformación de una zona de libre comercio continental; y, de manera más general, las transformaciones en el panorama internacional fruto de la creciente globalización y su influencia en la internacionalización de la economía. Con todo, quedaba claro que tomando como referencia el dificultoso y lento avance de las negociaciones multilaterales que se llevaban a cabo en el seno de la Ronda Uruguay del GATT, se estaba definiendo en el mundo un nuevo escenario regional que, bajo el dominio de grandes bloques comerciales, dificultarían el acomodo de América Latina en la economía mundial (Sanahuja, 1998).

En este contexto, las economías latinoamericanas se vieron en la obligación de buscar un nuevo marco de desarrollo económico que enfrentase dichos desafíos, y si bien muchos países continuaron mostrando su apoyo al sistema de comercio multilateral (Rueda-Junquera, 1999), también renovaron su interés por estrategias de cooperación intrarregional y, en especial, por los acuerdos formales de integración económica, tanto multilaterales como bilaterales (Bouzas, 1998; Sánchez, 1994). Así, se puede considerar que los factores exógenos parecen tener más peso que los endógenos a la hora de explicar la génesis de este fenómeno, determinando el marcado carácter defensivo que en cierto modo presenta (Sanahuja, 1998).

Pero es importante matizar que este *nuevo regionalismo* se diferencia del *viejo regionalismo* llevado a cabo en los años sesenta en una serie de aspectos (Calcagno, 2008; Schiff y Winters, 2003; Rueda-Junquera, 1999; CEPAL, 1994; Cable, 1994). En

primer lugar, si bien el gobierno norteamericano ha comenzado a apoyar en los últimos años los procesos de integración y los acuerdos de libre comercio, en la década de los sesenta era firme partidario del multilateralismo¹¹¹. En segundo lugar, los procesos de integración entre países en desarrollo llevados a cabo en esa década quedaban definidos como medios para promover una política de ISI al amparo del Estado, mientras que en el nuevo regionalismo prima la liberalización de la economía y la orientación externa. Es decir, existe una clara diferenciación en clave teórica, pues donde primaba una lectura más desarrollista del problema, ahora se impone sin discusión el modelo neoliberal que toma como referencia el denominado *Consenso de Washington*¹¹². En tercer lugar, la dinámica integradora acontecida durante el viejo regionalismo era un fenómeno Norte-Norte o Sur-Sur, mientras que la amparada por el nuevo regionalismo a menudo toma la forma Norte-Sur, es decir, socios de economías desarrolladas y socios de economías en desarrollo¹¹³. Finalmente, en el plano político, la década de los sesenta estuvo presidida, en general, por regímenes autoritarios, mientras que actualmente en América Latina priman los estados democráticos¹¹⁴.

1.3.1. EL “REGIONALISMO ABIERTO” COMO ESPECIFICIDAD DEL “NUEVO REGIONALISMO”

Para el caso de las economías de América Latina y Caribe, este nuevo regionalismo se concreta en lo que CEPAL ha denominado *regionalismo abierto* (CEPAL, 1994, p.8), es decir, un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente¹¹⁵. Lo que se persigue es que las políticas de integración sean compatibles con las políticas tendentes a elevar la competitividad internacional, complementándolas, y haciendo de la integración un cimiento que favorezca una economía internacional más abierta y transparente, en vez de convertirse en un obstáculo que lo impida¹¹⁶.

Así, en un marco de creciente liberalización del comercio a nivel mundial, los planes de integración no se identifican con programas de protección industrial, sino que deben tender a eliminar las barreras aplicables a la mayor parte del comercio de bienes y

servicios entre los signatarios, al tiempo que favorecen la adhesión de nuevos miembros a los acuerdos (*Ibid.*, p.13). Si a esta exigencia le añadimos una protección externa relativamente baja, el *regionalismo abierto* será aquella estrategia de desarrollo que hará compatibles los acuerdos de integración regionales con el sistema multilateral promovido por el GATT (Sanahuja, 1998, p.17)¹¹⁷. Incluso podemos presuponer que éste lleva implícito que las medidas de liberalización acordadas en el seno de un acuerdo regional convergerán, a medio o largo plazo, con la apertura multilateral (Bergsten, 1997, p.1), pues como la propia CEPAL especifica (1994, 14):

...cuando exista un mayor número de países bien encaminados por la senda de la estabilización, habrá mayores posibilidades de llegar a acuerdos de integración más amplios, es decir, de multilateralizar el proceso. En este sentido, aun cuando se reconoce la heterogeneidad que caracteriza los compromisos integradores subregionales en la actualidad, no es utópico plantear la posibilidad de impulsar un proceso de integración que culmine en la constitución de una zona de libre comercio de alcance regional, y acaso hemisférico.

Pero incluso en un hipotético escenario menos favorable, el regionalismo abierto continúa justificándose como la opción menos mala, ya que al menos preserva el mercado ampliado de los países adherentes a los compromisos integradores, a la par que funciona como mecanismo de defensa ante eventuales presiones proteccionistas en mercados extrarregionales (*Ibid.*, pp.8 y 13)¹¹⁸.

Indistintamente, nos encontramos con una estrategia de desarrollo económico que busca fortalecer los vínculos recíprocos existentes entre una mayor interdependencia a nivel regional, entendida en este caso como mayores niveles de integración, y una exitosa inserción en el contexto económico mundial mediante la búsqueda de mayores niveles de competitividad. Entre las razones por las cuales se debe favorecer la integración se exponen (*Ibidem.*, pp.9 y ss.): el aprovechamiento de economías de escala, la reducción de rentas improductivas derivadas de la falta de competencia, una mejora en la estabilidad y en las expectativas de inversión nacional y extranjera, la incorporación de progreso técnico, una mejor articulación productiva, la elevación de la producción y productividad industrial, y finalmente un creciente flujo de personas, capital, información y tecnología entre los diferentes niveles y actores implicados en el proceso. Todo ello con el objeto de impulsar una transformación productiva que favorezca la especialización intraindustrial a través de la liberalización comercial

intrarregional¹¹⁹. En lo relativo a la inserción internacional (*Ibid.*, p.11), los compromisos integradores deben ser consecuentes con un ordenamiento más abierto y transparente, convirtiéndose en mecanismos para diversificar los riesgos de una economía internacional cargada de incertidumbres. En este contexto, la inserción internacional tendrá el objetivo de lograr crecientes niveles de competitividad internacional.

No obstante, esta propuesta de regionalismo determina la necesidad de que la transformación productiva se realice con equidad. Así, en los programas del *viejo regionalismo* se solía postular que los compromisos integradores favorecían la modernización productiva, pero que la corrección de los rezagos sociales era asunto exclusivo de la política interna de cada país. Por este motivo, uno de los principales obstáculos a la integración económica entre países de diferente desarrollo económico era la distribución desigual de los costes y beneficios atribuibles al proceso. En el marco del *nuevo regionalismo*, si bien no se ha conseguido dar solución a este último problema, la integración puede contribuir a lograr un modelo de desarrollo que impulse, de manera simultánea, el crecimiento y la equidad económica (*Ibidem.*, pp.85 y 17 y ss.). Se proponen tres posibles formas para conciliar estas consideraciones. En primer lugar aplicar un proceso de desgravación arancelaria gradual y progresiva que facilite el acomodo de las actividades productivas a las nuevas circunstancias, dando así más tiempo a las economías más rezagadas para la liberalización de su comercio. En segundo lugar adoptar compromisos de tratamiento especial que involucren la generación de beneficios tanto para los países con menor capacidad de aprovechar el potencial de la integración como para los demás. Una tercera forma consiste en adoptar medidas que faciliten la integración de éstos sin necesidad de acudir a medidas discriminatorias o especiales: evitar normas de origen muy rigurosas, evitar que se den efectos de polarización de inversiones y de ventajas competitivas, o adoptar políticas adecuadas para enfrentar el comercio desleal que podría provenir de las empresas más grandes de la región. Ahora, en ningún caso se concreta el concepto de equidad ni se establecen indicadores para su medición, lo que dificulta su puesta en práctica.

Ahora, a la ampliación horizontal de la demanda agregada, que implica necesariamente la integración de los mercados regionales, se sumaría la ampliación vertical de la misma, definida como la integración social a nivel regional (*Ibid.*, p.10).

Esta cuestión implicará la coordinación de políticas en el medio o largo plazo, pues las formas más sólidas de coordinación surgen como resultado de un proceso bastante largo, durante el cual la integración va adquiriendo mayor impulso y las políticas macroeconómicas interactúan constantemente. Igualmente, las instituciones encargadas de impulsar los procesos de integración económica tendrán que estar en consonancia con el grado de avance del mismo, pues para conducir procesos que contemplen la coordinación de políticas se precisan instancias también más desarrolladas y de carácter intergubernamental (*Ibidem.*, pp.18 y ss.). Finalmente, la integración social a nivel de cada país queda definida mediante políticas orientadas a reducir la marginación, y a promover procesos más participativos y sólidos de desarrollo de la competitividad internacional donde se debe permitir y facilitar una mayor participación de las organizaciones representativas de los diversos intereses sociales (*Ibid.*, pp.16 y 19)¹²⁰.

En último término, la conjunción de ambos ejes de ampliación de la demanda deberá traer consigo un incremento de las tasas de crecimiento de las economías implicadas. Éste será el objetivo principal de esta estrategia de desarrollo. Sin embargo no se especifica el sentido de este objetivo, y en consecuencia no se concreta a partir de que cuota de crecimiento se considerará el objetivo principal cumplido, ni tampoco si se exige una tendencia constante al respecto.

Desde un prisma teórico, el análisis de *regionalismo abierto* debe englobarse dentro de cuestiones que trascenderán del planteamiento estático típico de la teoría tradicional de la integración económica. La evaluación de su efecto sobre los niveles de *bienestar* de la región no podrá estar supeditada a un mero estudio de los efectos *producción* y *consumo*, y así, las *ventajas dinámicas* derivadas de esta propuesta de desarrollo pasarán a un primer plano del estudio. Las categorías *creación* y *desviación de comercio* deben dar paso al análisis de las tasas de crecimiento, competitividad, transformación productiva y equidad, desarrollo social y todo el abanico de razones que la CEPAL considera que serán favorecidas por la integración, y que se incluyen dentro de lo que la teoría económica denomina *efectos dinámicos*.

Este marco teórico entronca directamente con los planteamientos generales de la teoría de la integración económica para países en desarrollo, donde la función objetiva no será la reasignación eficiente de los recursos sino la maximización de la tasa de

desarrollo económico mediante el aprovechamiento de la vertiente dinámica del proceso. Pero a pesar de que el propósito de la integración continúa siendo el de alcanzar niveles de crecimiento económico suficientes que impliquen cambios estructurales rápidos y de grandes alcances en el cuadro de la producción y el comercio, el incremento de competitividad que se esperaba alcanzar mediante la especialización industrial no encuentra cabida dentro del *regionalismo abierto*. En su caso, a partir de la propuesta sobre transformación productiva con equidad (CEPAL, 1990), se desarrolla un planteamiento en el que la incorporación del progreso técnico es considerada un instrumento básico para lograr simultáneamente la modernización del aparato productivo y la distribución más equitativa de los frutos del proceso. La contribución de los acuerdos de integración a la competitividad de las economías de la región deberá reflejarse, por una parte, en un incremento de la inversión y de las exportaciones y, por otro, en una incorporación de progreso técnico sobre la base de los procesos regionales de articulación productiva a nivel regional (CEPAL, 1994, pp.55 y ss.).

Por lo tanto, el *regionalismo abierto* está centrado en el mercado y en mecanismos de *integración negativa*, dejando de lado la configuración de mecanismos de *integración positiva*, tan importantes para alcanzar estadios de integración superiores. Así, (Gudynas, 2005, pp.2 y 3), no existen propuestas de integración en las áreas social, política o ambiental, ni se expone el diseño o coordinación de políticas productivas comunes a nivel regional, dejando que sea el propio mercado el que determine la geografía de los flujos y su asignación¹²¹. Otra de sus limitaciones se concreta a la hora de plantear las relaciones entre países, pues se supone un vacío geopolítico donde no se discuten los conflictos regionales, las tensiones diplomáticas, las implicaciones en la seguridad nacional y las luchas de poder a nivel regional o global. Parecería que la vinculación entre las naciones sólo transcurre por medio del comercio exterior. Finalmente, existe un vacío en la política ciudadana, ya que no explora en detalle mecanismos para promover la participación ciudadana y la apropiación política del proceso de integración. En esta visión *cepalina* los gobiernos intercambian concesiones comerciales y los agentes que nutren la vinculación entre los países son empresas exportadoras e importadoras. Además (Sanahuja, 2007, p.88), la institucionalidad de los acuerdos regionales se basa en instrumentos mínimos, claramente asociados a gestionar el comercio y resolver disputas comerciales, que dificultan el avance en la integración negativa y en mayor medida en ámbitos clave de integración positiva, como la

supranacionalidad. Del mismo modo, se trata de un regionalismo *elitista* donde no existe apoyo a buena parte de la población ni una identidad común de ámbito regional, al igual que *disperso*, ya que se diluye en diversos compromisos externos y no presta atención a sus propias necesidades de profundización.

En conclusión, la liberalización del comercio promete beneficios, pero en términos netos que no tienen porque venir asociados a una distribución equitativa (BID, 2002, p.11). La desigual distribución de los mismos sólo podrá ser evitada mediante la implementación de mecanismos efectivos de compensación. Sin embargo este problema no ha sido todavía adecuadamente tratado en las iniciativas de integración regional amparadas en la propuesta de *regionalismo abierto*, y sin duda suponen su verdadero *talón de Aquiles*¹²². Pero paradójicamente, las mayores críticas vienen desde círculos liberales (Bhagwati, 1993; Bhagwati y Krueger, 1995; Bhagwati y Panagariya, 1997), remarcando que cualquier acuerdo de integración supone un freno al multilateralismo y, por lo tanto, al potenciar la desviación de comercio y la ineficiencia en la asignación de recursos global, no son beneficiosos para el bienestar de la economía mundial.

I.4. LA CONVERGENCIA MACROECONÓMICA: UN ANÁLISIS DESDE LA LITERATURA CIENTÍFICA

Si nos paramos a intentar apreciar la enorme complejidad y heterogeneidad que caracteriza a la actual realidad económica, probablemente advirtamos las grandes diferencias económicas existentes entre países, así como los enormes diferenciales de crecimiento presentados por las muchas economías que la conforman. Este último aspecto es el que define el marco de análisis de la teoría del crecimiento económico. Sin embargo la temática tratada por ésta no es homogénea. Dando una visión panorámica acerca de lo que ha sido la literatura empírica sobre este aspecto en los últimos años, podríamos definir dos temas de análisis suficientemente diferenciados, empero, complementarios entre si (Sala-i-Martin, 2002): la convergencia económica y los determinantes últimos de la tasa de crecimiento a largo plazo. El primero será el que dará forma a esta parte del trabajo, mientras que el segundo quedará como asignatura pendiente para futuros trabajos relacionados¹²³.

Desde un punto de vista lexicográfico, entendemos por *convergencia*: “la acción de converger”¹²⁴. Mientras que por esta última la acción de: “tender a juntarse en algún punto; tener el mismo objetivo o cierto objetivo común; cooperar”¹²⁵. Acepciones que directamente abren la puerta al marco definitorio del concepto *convergencia económica*. Así, la primera distinción terminológica que debemos establecer a la hora de abarcarla comprende la relativa a las definiciones de *convergencia nominal* y *convergencia real* o *regional*.

Dentro del concepto *convergencia* anteriormente definido, una de las acepciones se concretaba en el acto de “tener el mismo objetivo o cierto objetivo común”. Bien, precisamente la *convergencia nominal* se centra en el estudio de la evolución de los principales agregados macroeconómicos dentro de un conjunto de países, y concretamente alude a la tendencia a la homogeneización de sus variables nominales, como son por ejemplo los precios o tipos de interés, o bien un conjunto de equilibrios macroeconómicos básicos (Martín, 1995; Jordán, 2005; Nieto, 2005). Es decir, podría ser definida como la decisión tomada por un conjunto de países para establecer algún tipo de objetivo de política común que implicase el control de la evolución de una serie de variables macroeconómicas dentro de unos parámetros determinados.

Desde un marco histórico, este tipo de convergencia cobró notable importancia tras la cumbre de Maastricht, celebrada el 9 y 10 de diciembre de 1991, pues junto con otros temas de evidente interés se acordó la consecución de una unión monetaria en tres fases, cuya fecha de inicio se planteó para el 1 de enero de 1999. Para este cometido era imprescindible que los países que desearan adherirse al proyecto cumpliesen una serie de condiciones de convergencia económica y de armonización de políticas fiscales y monetarias¹²⁶. En otras palabras, se estableció un conjunto de criterios de convergencia nominal como condición imprescindible para todos aquellos países candidatos que desearan pasar a formar parte de la unión monetaria.

A pesar del éxito que estas condiciones han supuesto para el proceso de integración europeo, cabe preguntarse si la imposición de las anteriores garantiza el éxito de cualquier proceso de este tipo y, en otro orden de ideas, si efectivamente suponen un incentivo para los niveles de crecimiento económico en la región. Desde un punto de vista económico los criterios de convergencia nominal no tienen porqué considerarse

condición necesaria ni suficiente para alcanzar una unión monetaria con garantías (Camarero y Tamarit, 2005), de igual manera que tampoco se puede afirmar que constituyan un requisito suficiente para lograr el acercamiento sostenido de la renta real por habitante (Martín, 1995), es decir, para lograr el objetivo de la convergencia real. Pero, ¿qué entendemos por convergencia real?

Volviendo a las acepciones que desde un punto de vista lexicográfico se incluían dentro del concepto *convergencia*, una de ellas se correspondía con la acción de “tender a juntarse en algún punto”. Dentro de la literatura sobre crecimiento y convergencia económica no hay un consenso a la hora de definir qué se entiende por *convergencia real*¹²⁷, sin embargo la idea que subyace en todas las definiciones existentes es la misma que la comentada anteriormente. Si bien en general se suele identificar este tipo de convergencia con la reducción o aproximación de los niveles de renta *per capita* o de productividad de un conjunto de países o regiones durante un período de tiempo determinado, en otros casos también se suele identificar con la disminución de la brecha entre los estándares de vida y la distribución de ingresos (Barro y Sala-i-Martin, 1995). Indistintamente, la discusión relativa a la convergencia real ha ocupado la mente de los economistas desde hace décadas, a pesar de que las referencias teóricas al respecto conectan directamente con los postulados planteados por las recientes aportaciones de la teoría de crecimiento neoclásica. Pasamos a exponer su evolución desde un prisma histórico.

I.4.1. UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA AL CONCEPTO DE CONVERGENCIA REAL

Los modelos de crecimiento presentados por economistas como Koopmans (1965), Cass (1965) y fundamentalmente Solow (1956), sentaron las bases de los primeros estudios analíticos que pretendían estudiar la posibilidad de convergencia entre economías (Abramovitz, 1986; Baumol, 1986; De Long, 1988). Así, la hipótesis de partida de estos últimos se centraba en que en el largo plazo todos los países o regiones tenderían a converger de manera espontánea hacia un mismo estado estacionario, independientemente de cual fuera su grado de desarrollo inicial, y ajenos a las decisiones de política económica llevadas a cabo por los responsables políticos. Si se cumple la hipótesis anterior nos encontraremos dentro de lo que la literatura denomina

convergencia-beta (Barro y Sala-i-Martin, 1995, Sala-i-Martin, 2002). En este sentido, se dice que entre un grupo de países ha habido *convergencia- β absoluta* si se observa una relación inversa entre la tasa de crecimiento de la renta y el nivel inicial de la misma.

Sin embargo, los *modelos de crecimiento endógeno* pusieron de relieve que las optimistas previsiones de esta teoría no eran, en muchos casos, concordantes con las pautas de crecimiento internacional (Lucas, 1988; Romer, 1989 y 1990; Grossman y Helpman, 1991; Aghion y Howitt, 1992), y como respuesta la teoría neoclásica reconoció que sus modelos no predecían *convergencia- β absoluta* entre todas las economías, sino sólo entre aquellas que presentaban características económicas e institucionales similares (Barro, 1991; Barro y Sala-i-Martin, 1991, 1992a y 1992b; Mankiw, *et. al.*, 1992). Pero evidentemente, el hecho de que entre países desarrollados, los cuales presentan niveles tecnológicos y ratios de inversión similares, se cumpla la hipótesis de convergencia, sugiere la necesidad de dar una explicación acerca de la causa de por qué a nivel global ésta no se cumple. Esta teoría determina que no todos los países presentan el mismo *estado estacionario*, y de este modo solamente en el caso de que todas las economías se acerquen a un *estado* similar la hipótesis de convergencia se cumplirá. Así, los diferenciales existentes en cuanto a niveles de renta entre países reflejan claramente diferencias en cuanto a niveles estacionarios, y a causa de que no todos los países presentan las mismas tasas de ahorro, tecnología, depreciación y crecimiento de la población, tampoco se puede esperar que crezcan, de manera general, hacia el mismo estado estacionario. Es lo que se conoce como *convergencia-beta condicionada* (Charles, 2002; Sala-i-Martin, 2002).

Pero las críticas a los modelos neoclásicos continuaron, y tras las evidencias presentadas por algunos autores (Quah, 1993, 1994 y 1996a; Friedman, 1992), los economistas neoclásicos introdujeron un nuevo concepto basado en el análisis de la medición a través del tiempo de la desviación estándar de la distribución de ingresos *per capita* (Sala-i-Martin, 1996a y 1996b): la denominada *convergencia-sigma* (σ). En este sentido, podremos confirmar la existencia de este tipo de convergencia si la dispersión de la renta real *per capita* entre un grupo de economías tiende a reducirse en el tiempo (Nieto, 2005).

Para concluir, con el objeto de solventar las deficiencias determinadas desde la rama de la literatura empírica que estudia la distribución de la renta mundial (Quah, 1996b), Boyle y McCarthy (1997 y 1999) propusieron una medida de convergencia simple que se conoce como *convergencia-gamma* (γ). Este enfoque aporta un nuevo matiz al análisis, pues partiendo del índice de concordancia propuesto por Kendall (1968) permite cuantificar las alteraciones que se han producido en la ordenación de las regiones en lo relativo a la variable de estudio, posibilitando la confirmación de convergencia entre regiones a partir del alcance de la movilidad dentro de la distribución de renta. Es decir, la idea de convergencia se asemeja a la extraída mediante el análisis de la evolución del ranking ordinal a lo largo del período.

Finalmente, los nuevos modelos de comercio internacional, que parten de un entorno de competencia imperfecta e incorporan variables adicionales que complementan a las dotaciones factoriales de capital físico y trabajo típicas de los modelos neoclásicos (Krugman, 1990b y 1992; Grossman, 1992), evidencian que la realidad del comercio internacional entre países, lejos de ser una consecuencia inevitable de su dotación factorial relativa, depende, en buena medida, de las decisiones y estrategias de sus agentes económicos, ya que estos pueden a lo largo del tiempo alterar la estructura de las ventajas comparativas de los mismos. Más concretamente, dentro del concepto de integración económica uno de los principales argumentos a favor de la misma es que, aparte de ayudar a los países integrantes a incrementar su renta *per capita*, las posibilidades de aprovechamiento deberían ser proporcionalmente mayores para los países más pobres (Milanovic, 2006). Por este motivo, una mayor integración entre países debería ayudar a reducir las diferencias en cuanto a niveles de renta por habitante, debido a que tanto el comercio como la movilidad factorial actuarán como vehículo de igualación de los precios de ambos y, de este modo, del nivel de renta entre países (Gordo y Martín, 1995a). No obstante, la evidencia empírica recogida en diferentes trabajos ha puesto de manifiesto que la vinculación existente entre integración económica y convergencia real no es tan consistente como argumenta la teoría. Incluso es posible que la integración pueda llevar a un proceso de reducción de ingresos o divergencia (Padoa-Schioppa, *et al.*, 1987; Milanovic, 2006), a menos que se lleven a cabo políticas redistributivas que permitan a todos los países beneficiarse del proceso (Cáceres, 2000; Martín, 1995; Nieto, 2005)¹²⁸.

I.4.2. DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA: EVIDENCIA EMPÍRICA PARA AMÉRICA LATINA Y CARIBE

Un repaso a la literatura científica sobre esta rama de análisis nos hará ver que la mayor parte de los estudios de convergencia real se han realizado para grupos de países desarrollados, o bien para un conjunto de países desarrollados y en desarrollo¹²⁹. Apenas podemos encontrar estudios que tomen como referencia a grupos de países en desarrollo y concretamente a países de América Latina. La práctica totalidad de estos últimos presenta un horizonte temporal que va desde mediados del pasado Siglo hasta finales del mismo, mostrando unos resultados nada concluyentes donde los resultados que encuentran convergencia- β condicional conviven con los que muestran una clara divergencia (Tabla I.1). Sí habría quórum a la hora de evaluar los análisis de convergencia- σ , pues con la excepción del trabajo de Dobson, *et. al.* (2003), que encuentran evidencia para algunos países objeto de análisis, el resto dejan claras muestras de divergencia.

Tabla I.1. Estudios empíricos para América Latina.

Estudio Empírico	Método	Muestra	Resultado
Helliwell y Chung (1992)	Regresión de corte transversal	18 países latinoamericanos (1960-1985)	β convergencia condicional
Rincón Piedrahita (1998)	Regresión con datos de panel con efectos fijos	18 países latinoamericanos (1960-1990)	β convergencia condicional
Utrera (1999)	Regresión de corte transversal	20 países latinoamericanos (1950-1990)	β convergencia condicional
Utrera (1999)	Pruebas de raíces unitarias	20 países latinoamericanos (1950-1990)	σ divergencia
Utrera (1999)	Dinámica de la distribución	20 países latinoamericanos (1950-1990)	σ divergencia
Cáceres y Núñez Sandoval (1999)	Pruebas de raíces unitarias	17 países latinoamericanos	σ divergencia
Dobson y Ramlogan (2002)	Regresión de corte transversal	19 países latinoamericanos (1960-1990)	β divergencia (absoluta y condicional)
Dobson y Ramlogan (2002)	Regresión con datos de panel con efectos fijos	19 países latinoamericanos (1960-1990)	β convergencia condicional
Dobson y Ramlogan (2002)	Regresión de corte transversal	19 países latinoamericanos (1960-1997)	β divergencia (absoluta y condicional)
Dobson y Ramlogan (2002)	Regresión con datos de panel con efectos fijos	19 países latinoamericanos (1960-1997)	β divergencia (absoluta y condicional)
Dobson, Goddard y Ramlogan (2003)	Pruebas de raíces unitarias con datos de panel	24 países latinoamericanos	σ convergencia para algunos países
Martín (2008)	Dinámica de la distribución	17 países latinoamericanos (1950-2008)	σ convergencia (1950-1985); σ divergencia (1990-2008)

Fuente: extraído de Dabús y Zinni (2005) y elaboración propia.

Si pasamos a comparar los resultados obtenidos para grupos de países y diferentes análisis de ámbito nacional, las conclusiones son relativamente homogéneas (Tabla I.2). Tanto en el caso de los estados brasileños como en el de las provincias argentinas y los

departamentos de Perú, el resultado general es de divergencia absoluta. No así para los departamentos de Colombia y Chile y las regiones mexicanas, que presentan convergencia- β absoluta. Por grupos de países, los centroamericanos evidencian una clara divergencia- σ , pero con convergencia- β condicional para períodos muy similares. Por su parte, no hay acuerdo en los resultados empíricos para el MERCOSUR, encontrando divergencia *beta* absoluta entre los países integrantes del NAFTA.

**Tabla I.2. Estudios empíricos para América Latina.
Grupos de países y regiones de ámbito nacional.**

Estudio Empírico	Método	Muestra	Resultado
Esquivel (1999)	Regresión de corte transversal	Regiones de México (1940-1995)	β convergencia (1940-1960); β convergencia leve (1960-1995)
Messmacher (2000)	Regresión de corte transversal	Regiones de México (1970-1995)	β convergencia (1970-1985); β divergencia (1985-1993); β convergencia leve (1993-1995)
Díaz-Bautista y Díaz (2003)	Regresión de corte transversal	Regiones de México (1970-2000)	β convergencia absoluta leve
Rodríguez (2003)	Regresión de corte transversal	Regiones de México (1975-1993)	β convergencia absoluta
Odar (2002)	Regresión de corte transversal	Departamentos de Perú (1961-1996)	β divergencia absoluta
Fuentes (1997)	Regresión de corte transversal	Regiones de Chile (1960-1990)	β convergencia absoluta
Cárdenas y Pontón (1995)	Regresión de corte transversal	Departamentos de Colombia (1950-1990)	β convergencia absoluta
Bonet y Meisel (1999)	Regresión de corte transversal	Departamentos de Colombia (1926-1995)	β convergencia (1926-1960); β convergencia leve (1960-1995)
Azzori (1996)	Regresión de corte transversal	Estados brasileños (1939-1992)	β divergencia absoluta
Pittella (1999)	Regresión de corte transversal	Estados brasileños (1960-1990)	β divergencia absoluta
Borges (1998)	Regresión de corte transversal	Estados brasileños (1939-1995)	β convergencia absoluta muy reducida; β convergencia condicional
Ramón-Bejarano (2002)	Regresión de corte transversal	Estados brasileños (1970-1996)	β divergencia absoluta y σ divergencia
Utrera y Koroch (1998)	Regresión de corte transversal	Jurisdicciones de Argentina (1953-1994)	β convergencia condicional
Marina (1999)	Regresión de corte transversal	Provincias argentinas (1961-1995)	β divergencia absoluta y σ divergencia
Marina, Garrido y Sotelsek (2000)	Regresión de corte transversal	Provincias argentinas (1961-1995)	β divergencia absoluta y σ divergencia
Ramón-Bejarano (2002)	Regresión de corte transversal	Provincias argentinas (1961-1995)	β divergencia absoluta y σ divergencia
Marschatz, Argeñal e Imendia (2002)	Pruebas de raíces unitarias	Países centroamericanos (1920-1984)	σ divergencia
Marschatz, Argeñal e Imendia (2002)	Pruebas de raíces unitarias	Países centroamericanos (1980-2000)	σ divergencia
Rodolfo y Roslyn (2006)	Regresión con datos de panel con efectos fijos	Países centroamericanos (1960-2000)	β convergencia condicional
Ramón-Bejarano (2002)	Regresión de corte transversal	MERCOSUR (1940-1995)	β divergencia absoluta y σ divergencia
Madariaga, Montout y Ollivaud (2003)	Regresión de corte transversal	MERCOSUR (1985-2000)	β convergencia condicional
Madariaga, Montout y Ollivaud (2003)	Regresión de corte transversal	TLCAN (1980-2000)	β divergencia condicional

Fuente: extraído de Dabús y Zinni (2005) y elaboración propia.

En resumen, no se puede hablar de conclusiones homogéneas en los estudios de convergencia realizados para América Latina, si bien para determinadas regiones sí se aprecia cierta tendencia hacia la divergencia. La imposibilidad para exponer una conclusión firme a partir de la literatura analizada nos obliga a realizar nuestro propio análisis. Así, al final de este Trabajo presentaremos el pertinente test de convergencia *beta* y *sigma* que determinará la tendencia que el PIBpc de la región centroamericana exhibe a largo plazo.

I.5. CONCLUSIÓN

La abundante literatura disponible sobre integración económica no ha proporcionado una definición cerrada de este término. No obstante sí podemos concretar su carácter dinámico, y determinar que al hablar de la misma haremos referencia a la división del trabajo y a la libre movilidad de mercancías y factores, con el objeto de incrementar los niveles de bienestar de los países protagonistas del proceso. A este respecto, la distinción teórica entre creación y desviación de comercio propuesta por Viner (1950) sentó las bases de las contribuciones que, centrándose en el análisis de las uniones aduaneras como rama de la teoría del comercio internacional, conformaron el marco analítico estático de la integración económica internacional. Sin embargo las evidentes limitaciones del anterior imposibilitan el examen satisfactorio de los efectos dinámicos derivados de procesos de este tipo, minando su desarrollo teórico con unos planteamientos cuya correspondencia con la realidad es, en gran medida, escasa.

A pesar de que los procesos de integración protagonizados por países en desarrollo han sido más numerosos que los llevados a cabo por países desarrollados, la evolución del proceso de integración europeo ha ocasionado que los análisis teóricos sobre integración económica se centren, principalmente, en economías desarrolladas. Por este motivo las conclusiones extraídas no explican la realidad de muchas economías en desarrollo, y algunos autores han determinado la necesidad de un planteamiento teórico más útil para estas últimas. En este contexto la integración económica no tendrá como objetivo la reasignación eficiente de los recursos, sino el incremento de los niveles de desarrollo económico mediante unas mayores tasas de crecimiento de la renta. Desde este prisma, los efectos dinámicos deberán ser enfatizados a la hora de valorar la conveniencia de un proceso de integración entre economías en desarrollo. Así, la

ampliación del mercado facilitará la obtención de economías internas y externas, fomentando la especialización y el desarrollo industrial de la región, que, por extensión, incrementará las tasas de crecimiento económico.

El regionalismo abierto ha sido la estrategia de desarrollo adoptada por la mayor parte de las economías latinoamericanas a lo largo de la década de los noventa. Esta propuesta de la CEPAL pretende hacer compatibles las políticas de integración regional con una reinserción eficiente en la economía mundial, con el objeto de elevar los niveles de competitividad de la región y favorecer, en lo posible, la consolidación de una economía más abierta y transparente a nivel global. Como determina la teoría sobre integración económica para países en desarrollo, para evaluar su conveniencia en cuanto a niveles de bienestar, las categorías estáticas deberán dejar paso al análisis de los efectos dinámicos. Sin embargo, la potencial especialización industrial que ésta determina para economías como las anteriores no encuentra cabida en esta propuesta de desarrollo, y en su caso será el propio mercado el que defina la geometría y destino de los flujos de comercio e inversión. Además no concreta espacios para la integración social, política o ambiental, ni para un análisis de las implicaciones políticas de ámbito nacional o regional. En este marco se evidencia un claro peligro de que la sociedad quede fuera del proceso, mientras el destino económico de la región queda en manos del mercado.

Finalmente, la convergencia macroeconómica se engloba dentro de la teoría del crecimiento económico. Dentro de la misma, la convergencia nominal cobró importancia tras la firma del Tratado de Maastricht. Pero desde un punto de vista teórico este tipo de acuerdos no son condición necesaria ni suficiente para la existencia de convergencia real entre los países integrantes de un proceso de integración. Este último tipo de convergencia ha evolucionado desde los primeros planteamientos teóricos que definieron la *convergencia-beta*, hasta los actuales análisis de *convergencia-sigma* y *gamma*. Dentro de un proceso de integración, existe una vinculación directa entre integración económica y convergencia real, según la cual la liberalización del comercio intrarregional debería funcionar como herramienta de distribución de la renta, facilitando, de este modo, la convergencia en niveles de renta en la región. Pero la evidencia empírica muestra que este nexo no es tan consistente como lo determina la teoría, y en consecuencia la implementación de políticas fiscales con carácter

redistributivo queda como medida necesaria para evitar posibles episodios de divergencia –como según la literatura consultada presentan algunos países latinoamericanos, y específicamente los centroamericanos-.

NOTAS DEL CAPÍTULO PRIMERO

¹ Siguiendo a Pigou (1962), quien entiende que el bienestar está compuesto de estados psíquicos y por sus relaciones, podemos definir este concepto como la suma de las satisfacciones obtenidas en el consumo individual gracias a la óptima asignación de los recursos entre distintos usos alternativos (Guerra-Borges, 2003, p.14). Definición que por cierto tendría ciertas analogías con la planteada por Lionel Robbins sobre el campo de la economía (1932: *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Nueva York, New York University Press. Existe traducción es castellano: *Ensayo sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica*, Fondo de Cultura Económica de México, 1944): “ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre medios escasos que tienen usos alternativos” (“the science which studies human behavior as a relationship between scarce means which have alternative uses”).

² Machlup (1979, p.3) señala que el término *integración* se utilizó inicialmente en economía para referirse a la unión de empresas dentro de la disciplina de organización industrial. Así, este término se usa a menudo en relación con la integración de *unidades productivas*, como *integración productiva* o *industrial*, o bien como *integración horizontal* o *vertical* (Brunet, 1999, p.30). A las dos últimas las podremos encontrar también definidas como *integración global* o *sectorial* (Pinto, 1966, p.170). Ahora, a pesar de que el concepto *integración económica* en el ámbito internacional es bastante reciente, su idea y su experiencia práctica no resultan tan desconocidas. De hecho, la constitución de muchos Estados modernos se ha producido a través de auténticos procesos de integración regional y de establecimiento de mercados únicos (Jordán, 2005, p.28). Un ejemplo claro se tiene en el *Zollverein* alemán. Más adelante haremos referencia al mismo.

³ En el marco de los trabajos que analizan la formación de un mercado común se pueden consultar los de: Jovanović, 1998; Sapir, 1992; Winters y Venables, 1991; Jacquemin y Sapir, 1989; Krugman, 1987; o Cecchini, 1988. Para los relativos a los efectos derivados de una unión monetaria se puede consultar: De Grauwe, 2003; Requeijo, 1998; Jovanović, 1998; Tugores, 1994; Masson y Taylor, 1993; Bean, 1992; Gross y Thygesen, 1992; o Viñals, 1989. Como obra pionera del análisis de los problemas relativos a la formación de uniones económicas se recomienda la lectura de: Meade, 1957.

⁴ REAL ACADEMÍA ESPAÑOLA. Diccionario de la Lengua Española. Vigésima Segunda Edición. Edición Online.

⁵ *Ibid.*

⁶ *Ibidem.*

⁷ Estaríamos así de acuerdo con Marjolin (1953, p.41), quien considera que “todo proceso que acarrea un mayor grado de unidad puede denominarse válidamente *integración*”.

⁸ En este sentido, no estaríamos de acuerdo con Hartog (1953, p.165), quien considera a la *integración* “como una forma más bien avanzada de *cooperación*, distinta al término *armonización*, que se refiere a una consulta mutua sobre cuestiones importantes de política económica” (sin cursiva en el original); pero sí con Kitamura (1964, p.28), que sugiere que en ocasiones “la integración económica debería pasar por tres etapas diferentes, a saber: la *cooperación*, la *coordinación* y la *integración plena*, en que una conduce progresivamente a la otra de acuerdo con el grado en que se limita la soberanía nacional” (sin cursiva en el original). De igual manera, diferiríamos de los planteamientos de Balassa (1964b, p.6) quien determina que la *cooperación* “incluye varias medidas destinadas a armonizar las políticas económicas y disminuir la discriminación”; de donde se deduce que previamente al inicio de un proceso de *cooperación* debe existir cierta *armonización*.

⁹ Puede ser también interesante tener presente la distinción que realizan Jacquemin y Sapir (1989) entre *integración natural* e *integración estratégica*. Siendo la primera la relativa a la integración de bloques regionales con una política comercial exterior abierta, y la segunda a la que busca la obtención de ganancias a expensas de otros.

¹⁰ A modo anecdótico, reseñar que con anterioridad al uso de la expresión *integración económica* el alemán Wilhem Röpke ya se había referido a la *desintegración económica* para expresar la quiebra de la solidaridad que percibía imperaba en la economía en ese momento (Röpke, W. (1942): *International*

Economic Desintegration, Edimburgo, Modge. Ampliación de un trabajo publicado originalmente en 1939). En relación con esto, según Machlup (1979) no es hasta 1948 que la expresión *integración económica* se incorpora al lenguaje oficial. Ni Winston Churchill la utilizó en su llamamiento a la “recreación de la familia europea” de 1946, ni se encuentra en la Resolución Fulbright del Congreso de Estados Unidos de 1947 que favoreció “la creación de los Estados Unidos de Europa en el contexto de las Naciones Unidas”. Hubo que esperar hasta un año después para que se comenzase a usar de manera profusa, siendo una buena prueba de ello el discurso de 1949 del administrador de Cooperación Económica de Estados Unidos, Paul Hoffman, donde demandó más rápidos progresos hacia “una integración de la economía de Europa Occidental”.

¹¹ Es decir, lo que se ha venido a llamar el enfoque *absolutista y relativista* respectivamente.

¹² Entendiendo por frontera económica cualquier demarcación que restringe la movilidad de bienes, servicios y factores productivos entre unos países y otros (Pelkmans, 2001). De manera más concreta, Pinder (1969, pp.143-145) define la integración económica como la eliminación de la discriminación entre los agentes económicos de los países miembros, acompañada de la creación e implementación de políticas comunes. Un acercamiento similar lo encontramos en la obra de Kahnert *et al.* (1969, p.11), donde se añade la necesidad de que la discriminación tenga un carácter progresivo. Finalmente, Mennis y Sauvart (1976, p.75) consideran la integración como un proceso mediante el cual las fronteras entre estados-nación se van haciendo más permeables, hasta llevar a la formación de sistemas más complejos.

¹³ Pero cualquier interferencia en el comercio, bien por vía de las tarifas o de los costes al transporte, impedirá la igualación de los precios de los bienes y, por consiguiente, de los factores. Erbes (1966, p.8) va mucho más allá y considera a la integración como un proceso de cambio estructural hacia un estado de optimización que no es solamente económico.

¹⁴ Relacionado con lo anterior, Maksimova (1976, p.33) argumenta que la integración económica es un proceso de desarrollo profundo y de relaciones estables sobre la división del trabajo entre las economías nacionales. Esto es, el proceso de formación de entidades económicas internacionales dentro del marco de grupos de países con el mismo tipo de sistema socio-económico, las cuales serán reguladas de manera consciente por los intereses que presenten las clases dominantes de los países integrantes. Lo que incluye la politización del proceso como nueva variable.

¹⁵ Puesto que además este concepto tendrá diferentes implicaciones en función del nivel de desarrollo del país y del momento de análisis.

¹⁶ Ahora, este test de medición del nivel de integración se complica cuando los países integrados no tienen unas características institucionales similares, y por lo tanto los costes de transporte en los diferentes mercados varía sustancialmente.

¹⁷ Lo que la diferenciará a su vez de la *regionalización*, que se centrará exclusivamente en el ámbito comercial, abarcando a un conjunto de países que emprenden diversas formas de integración para acrecentar sus respectivas ventajas en los mercados frente a otros países (Bendeksky, 1995, p.985). Se trataría entonces de una política defensiva u ofensiva ante las condiciones de la competencia.

¹⁸ El número de modalidades de integración varía sustancialmente en función del texto que se consulte. Por este motivo hemos preferido ampliar al máximo el marco, para de este modo intentar abarcar el mayor número de posibilidades teóricas al respecto. La primera distinción teórica relativa a niveles de integración se la debemos a Balassa (1964a, p.2). Ahora, el número de niveles que planteaba este autor era menor que el expuesto en este Trabajo.

¹⁹ Balassa (1964a) considera que la *integración social* es sólo una premisa adicional a la integración económica completa, ya que si bien incrementa la efectividad de la integración económica no es necesaria para las formas elementales de integración.

²⁰ Casi se podría decir que la integración generará efectos diferentes dependiendo de quiénes lleguen a predominar en el liderazgo del proceso (Aragão, 1968).

²¹ En tales circunstancias se podría realizar el proceso de integración en medida considerable sin levantar las barreras existentes al comercio, pues en tal caso, la liberalización del comercio sobrevendría para dar efecto a la armonización de las políticas nacionales.

²² Literalmente *unión aduanera* o *unión arancelaria* (zoll: unión; verein: peaje).

²³ Igualmente, a partir del Tratado de Dresden de 1838 y más tarde del Tratado de Viena de 1857, se establece un sistema de patrón-plata sin conversión directa a oro entre el Thaler y el Florín, que tras la aparición del Reich (*Estado alemán*) en 1871 y las Leyes de 1871, 1873 y 1875 desembocaría en un sistema monetaria único basado en el patrón oro, el Marco y la transformación del Banco de Prusia en el Reichbank -como Banco Central de Alemania- (Requeijo, 1998, p.17 y ss.). Para profundizar en este tema se puede recurrir a: Niveau, M. (1968): *Historia de los hechos económicos contemporáneos*. Barcelona, Ariel, pp.88 y ss.; y fundamentalmente a: Fischer, W. (1960): The German Zollverein: a case study in customs unions, en *Kyklos*, Vol.13, pp.65-89.

²⁴ Precediendo a la Unión Europea nos encontramos con la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa y con la unión económica de Bélgica con Holanda. Kindleberger (1968, p.211 y ss.) y Requeijo (1998, p.24 y ss.) describen brevemente estos episodios. Para una información detallada sobre la primera: Van Meerhaeghe, M.A.G., 1995: "The Belgium-Luxemburg Economic Union". En Société Universitaire Européenne de Recherches Financières (SUIERF) Series, No.54a, 20p. Dentro del ámbito de los países en desarrollo, apenas hay ejemplos de procesos de integración que se hayan concretado en uniones aduaneras. Sólo en el caso del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y de la Unión Aduanera Centroamericana podríamos hablar de una *unión aduanera imperfecta*. Ésta se distingue de una *unión aduanera parcial* y de una *unión aduanera completa* por el hecho de que en este caso los países aun no han completado la liberalización del comercio intrazonal, y en cuanto al arancel externo común, aun hay productos que se encuentran en período de convergencia o en lista de excepciones. Otro ejemplo histórico de *unión aduanera imperfecta* nos la muestra Grien (1992, p.55) al exponer como el Consejo Económico de la Liga Árabe, constituido en El Cairo en 1945 por Egipto, Arabia Saudita, Irak, Siria, Líbano, Transjordania y Yemen, abolió los aranceles al comercio de los productos agrícolas y redujo entre el 25 y el 60 por ciento las tasas a la importación de un buen número de rubros industriales.

²⁵ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, en sus siglas en inglés).

²⁶ Con las excepciones dispuestas en los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX del mismo.

²⁷ Cournot señalaría, sin profundizar demasiado, que la eliminación de barreras arancelarias tenía efectos sobre la eficiencia y equidad, mientras que Wicksell se centraría en un análisis muy general de los aspectos económicos de una unión aduanera, sin ocuparse completamente de su problemática. Tampoco podemos dejar pasar que paralelamente a la publicación de Viner, también salen a la luz dos obras de vital importancia para este campo de análisis: Giersch, H. (1949-1950): *Economic Union between Nations and the Location of Industries*, en *Review of Economic Studies*, Vol.17, No.2, pp.87-97; Byé, M. (1950): *Custom Unions and National Interest*, en *International Economic Papers*, No.3, pp.208-234. Traducido del francés y publicado en 1953. Este último utilizó un esquema incluso más amplio que el Viner, analizando los mismos efectos pero sin utilizar la terminología de éste. Por su parte, Giersch se centró más en los problemas de localización de la unión aduanera.

²⁸ Smith, A. (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Madrid, Alianza Editorial, 2008; Ricardo, D. (1817): *Principios de economía política y tributación*. México, Fondo de Cultura Económica, 1959. Estos análisis teóricos se fundamentaban tanto en la existencia del *óptimo* de Pareto (según el cual: a) los precios del mismo tipo de bienes y del mismo tipo de factores son iguales en todos los países; b) los precios son iguales a los costes) como en la asunción de competencia perfecta y libre mercado. De esta manera, si algunos países decidían formar una unión aduanera para eliminar entre sí los obstáculos al libre comercio, el resultado de esta iniciativa mejoraría el libre comercio mundial y por tanto tendería a producirse una situación de *óptimo* de Pareto donde el bienestar mundial estaría asegurado (Calvo, 2000, p.47). Lipsey (1960, p.497) resume perfectamente esta tesis: "It may be summarised quite briefly. Free trade maximises world welfare; a custom union reduces tariffs and is therefore a movement towards free trade; a custom union will, therefore, *increase* world welfare even if it does not lead to a world-welfare *maximum*" (cursivas del autor). Así mismo, el propio Smith (1776, p.572) determina que: si todas las naciones practicasen el sistema liberal de la exportación e importación sin trabas, los diferentes estados en los que se divide un gran continente se parecerían a las provincias de un vasto imperio. Así como en las provincias de un imperio la razón y la experiencia demuestran que el comercio interior libre es no sólo el mejor paliativo de la escasez sino el preventivo más eficaz contra el hambre, otro tanto sucedería con la libertad de exportar e importar entre los diversos estados de un continente. Cuanto más grande fuese el continente y más sencilla su comunicación interior por tierra y por agua, menos estaría cualquier parte del mismo expuesta a cualquiera de esas calamidades, porque la escasez de cualquier país podría ser aliviada por la abundancia de otro.

²⁹ Fundamentalmente las aportaciones de Meade (1955), Lipsey y Lancaster (1957) y Scitovsky (1958). También: Gehrels, F. y Johnston, H.G. (1955): *The Economic Gain from European Integration*, en *Journal of Political Economy*, Vol.63, No.4, agosto, pp.275-292; y Johnson, H.G. (1958): *The Gains from Free Trade with Europe: an Estimate*, en *Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol.26, septiembre, pp.247-255; y 1962: *The Economic Theory of Customs Unions*, en *Money, Trade and Economic Growth*. Londres, George Allen and Unwin, pp.46-73.

³⁰ Existe una tercera posibilidad que se deriva del hecho de que el arancel sobre un bien particular pueda ser tan elevado en uno de los países que resulte prohibitiva su importación, mientras que la producción interna puede ser imposible o excesivamente costosa, de modo que no hay consumo. Pero tras la formación de la unión, el bien en cuestión puede importarse del otro país miembro, donde su costo de producción puede ser elevado o bajo en comparación con los costos de otros países, pero se supone menor que los costos del exterior más el arancel sobre las importaciones provenientes de fuera de la unión

aduanera. En estos casos, el arancel original serviría entonces como una *medida suntuaria*, antes que como una medida de protección o de ingreso. También se puede dar el caso de que los cambios en las corrientes de comercio recíproco, acarreen variaciones en la composición de la demanda efectiva que impliquen un nuevo o mayor uso de recursos del país dando origen a una nueva línea de producción nacional.

³¹ (a) cuanto mayor sea el área económica integrada y por lo tanto el margen potencial para la división interna del trabajo; (b) cuanto menor sea el nivel medio de los aranceles sobre las importaciones provenientes del resto del mundo en comparación con el nivel que prevalecía en ausencia de la unión aduanera; (c) cuanto mayor sea la correspondencia en clase de productos de las industrias de costos altos entre las diversas partes de la unión aduanera protegidas por aranceles en ambos países miembros antes del establecimiento de la misma, es decir, cuanto menor sea el grado de complementariedad –o mayor el grado de rivalidad- de los países miembros respecto a las industrias protegidas antes de la unión aduanera; (d) cuanto mayores sean las diferencias en los costos unitarios de las industrias protegidas del mismo tipo en las diversas partes de la unión aduanera y, por ende, cuanto mayores sean las economías que puedan derivarse del libre comercio en lo que toca a estas industrias dentro del área de la unión aduanera; (e) cuanto mayor sea el nivel de los aranceles en los mercados de exportación potenciales fuera del área de la unión aduanera respecto de los bienes en cuya producción tendrían una ventaja comparativa los países miembros de la unión aduanera en condiciones de libre comercio y, por lo tanto, cuanto menor sea el perjuicio resultante de la reducción del grado de especialización en la producción entre el área de la unión aduanera y el resto del mundo; (f) cuanto mayor sea el conjunto de industrias protegidas para las que un ensanchamiento del mercado se traduciría en costos unitarios menores que los de la posible importación de los bienes correspondientes provenientes del resto del mundo; (g) cuanto menor sea el conjunto de industrias protegidas para las que un ensanchamiento del mercado no se tradujese en costos unitarios menores que los de la posible importación de los bienes correspondientes provenientes del resto del mundo y que sin embargo podrían expandirse bajo la unión aduanera.

³² A lo que podríamos añadir la asunción de competencia perfecta, factores de producción homogéneos y perfectamente sustituibles con movilidad perfecta, rendimientos constantes de escala, gobiernos no intervencionistas, ausencia de costes de transporte, eficiencia técnica en la producción, y finalmente la ausencia de un análisis de los efectos redistributivos y de los costes de ajuste derivados del comercio interindustrial o intraindustrial. Llegados a este punto puede ser interesante comentar que alrededor de los postulados asumidos por Viner existe un verdadero debate, pues el estudio del texto lleva a diferentes interpretaciones. Para ver una muestra del mismo se puede consultar: Bhagwati (1971); Kirman (1973); Michaely, 1976: The Assumptions of Jacob Viner's Theory of Customs Unions, en *Journal of International Economics*, Vol.6, No.1, pp.75-93; y Krauss, 1972: Recent Developments in Customs Unions Theory: an Interpretative Survey, en *Journal of Economic Literature*, Vol.10, No.2, pp.413-436.

³³ Se deduce que las cantidades consumidas eran constantes e independientes de los precios.

³⁴ Contradiendo así a Viner, quien suponía que la probabilidad de generar ganancias sería mayor cuanto mayor fuese la coincidencia del conjunto de bienes producidos.

³⁵ Este efecto sería también tratado por Lipsey (1957) y Gehrels, F. (1956-57: Custom Unions from a Single Country Viewpoint, en *Review of Economic Studies*, Vol.24, No. 93, pp.61-64). Aragão (1968, p.101) expone la necesidad de que exista un relativo equilibrio entre la capacidad productiva de los diversos países y la capacidad adquisitiva de los respectivos consumidores.

³⁶ (a) a mayor elasticidad precio de la demanda y oferta respecto al bien importable, más intensos serán los efectos creación de comercio -tanto el efecto consumo como el efecto producción-; (b) los diferenciales existentes entre países en los costes de producción de un mismo bien influyen en un doble aspecto: 1) a mayor diferencia de precios entre los socio de la unión, mayor efecto creación de comercio; 2) a mayor diferencia de precios entre los socios más eficientes de la unión y el resto del mundo, mayor pérdida de eficiencia provocará la desviación de comercio; (c) respecto a la magnitud de la protección arancelaria ex ante y ex post de la consecución de la unión aduanera: a mayores aranceles no discriminatorios antes de la unión, mayor efecto creación de comercio; a mayor nivel de tarifa exterior común (arancel discriminatorio), mayor efecto desviación; (d) en lo relativo al tamaño de la unión aduanera: si ésta comprende una parte relativamente amplia del comercio mundial, se minimiza la desviación de comercio y se maximiza la creación, ya que es más probable que en el interior de la unión se encuentre el productor más eficiente a nivel mundial; (e) finalmente, el carácter competitivo o complementario de las estructuras económicas de los países miembros revestirá gran importancia pues la creación de comercio será mayor cuanto más similares (competitivas) sean las estructuras económicas de los países que se integran. De igual modo, la existencia de una oferta abundante de bienes sustitutivos incrementará la elasticidad de la demanda del bien en cuestión, lo que a su vez repercutirá positivamente en el efecto creación. Por el contrario, para minimizar la desviación de comercio es conveniente que las

economías de los países terceros tengan un carácter complementario respecto a la de los países que integran la unión.

³⁷ La base de su argumentación partía de que: (a) analíticamente, el efecto sobre el bienestar de una unión aduanera podría separarse en dos componentes: una reducción del nivel de los aranceles y un componente de desviación de comercio; (b) desde el punto de vista del análisis tradicional de las uniones aduaneras, el componente de reducción de aranceles es la única fuente de ganancia en términos de bienestar; (c) desde el punto de vista de una política arancelaria adecuada, una unión aduanera resulta necesariamente en desviación de comercio y es, en consecuencia, negativo en términos del análisis tradicional de bienestar.

³⁸ El primero en términos teóricos, y los segundos en términos prácticos.

³⁹ No podemos continuar sin señalar que Meade (1957) ya trató abiertamente la problemática de la intervención estatal en un mercado ampliado, llegando a la conclusión de que en ciertas circunstancias la *autoridad suprema* de la unión deberá exigir la socialización o, por lo menos, los controles sociales de ciertas industrias, con objeto de atemperar los precios con los costes, de forma que permita al libre comercio alcanzar el objetivo de la maximización de la producción.

⁴⁰ Se deduce que el nivel de creación de comercio será menor que el caso de economías donde no se aplican políticas de fomento industrial.

⁴¹ En otras palabras, según este enfoque la integración comercial debe ser comprendida como un mecanismo especial de protección y no como una herramienta que busque la liberalización comercial (Tovias, 1991, p.8 y ss.). Dornbusch (1985) analiza cualitativamente esta cuestión llegando a las mismas conclusiones. La alternativa racional no económica también ha tenido eco en trabajos que han analizado procesos reales de integración, como es el caso del COMECON y el trabajo de Marrese y Vanous (1983: *Soviet Subsidization of Trade with Eastern Europe*. Berkley, Institute of International Studies).

⁴² Posteriormente Shubik (1987: *A Game-Theoretic Approach to Political Economy*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology) también apoyaría esta tesis pero matizando que para algunos miembros de la unión la situación podría llegar a ser peor dadas las ventajas que la *cooperación* puede traer en un entorno de libre comercio.

⁴³ Como la ausencia de barreras comerciales o costes de transporte respecto al país no perteneciente a la unión y la no consideración de los aranceles del país socio.

⁴⁴ Tesis también secundada por Dornbusch (1986).

⁴⁵ También Viner (1950) y Meade (1955).

⁴⁶ Estos autores también se refieren a la necesidad de establecer un arancel externo común óptimo, en vez de asumir que este pueda situarse en unos niveles iguales a los existentes antes de la unión, o bien en un nivel igual a la media aritmética de los aranceles que presentaban los países miembros antes de la misma. De este modo, manipulando el arancel externo común se puede conseguir reducir el efecto desviación de comercio e incrementar así el bienestar de la unión sin perjudicar al resto del mundo.

⁴⁷ A pesar de que los aranceles a la importación y los subsidios tienen efectos similares en el comercio y la producción, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT en sus siglas en inglés) no prohíbe los aranceles, mientras que sí hace lo propio respecto a los subsidios a la exportación, desde el primero de enero de 1958, en todos los casos en que se determine que estos causan, o amenazan causar, un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante (Art. XVI). Ahora, los productos primarios quedan fuera de la obligación (Sección B, Numeral 4).

⁴⁸ En un marco de decisión política, los subsidios a la producción pueden ser preferibles a los subsidios a la exportación. La razón deriva del hecho de que los primeros no necesariamente implican un incremento en los precios de los productos domésticos, como sí ocurre con los segundos y con los aranceles a la importación.

⁴⁹ Estos modelos sólo tienen una debilidad: la asunción de que todos los bienes son finales.

⁵⁰ Efecto que, a pesar de lo comentado, producirá una reducción de las importaciones provenientes de países no pertenecientes a la unión.

⁵¹ Debido a que las alteraciones en el nivel de consumo ocasionará alteraciones en el nivel de producción, este autor realizó una segunda distinción entre *sustitución de países* y *sustitución de bienes*. Este análisis de la variación de los precios también fue analizado, por el lado de la demanda, por Melvin (1977).

⁵² En su segundo trabajo (1960) realiza comentarios críticos a los de Viner, Makower y Morton, Gehrels, Meade, Scitovsky, Johnson, y Gehrels y Johnson. Por lo que puede ser tomado como un referente del estado de situación que en ese momento presentaba la discusión sobre la teoría de las uniones aduaneras.

⁵³ La teoría del segundo óptimo (*The General Theory of Second Best*) se puede enunciar del siguiente modo (Roca, 2005, p.180): las condiciones necesarias para la maximización de una función no constituyen, en general, condiciones suficientes para asegurar un incremento en el valor de la función cuando existen restricciones que impiden obtener el valor máximo mediante el cambio. El planteamiento textual es el siguiente (Lipsey y Lancaster, 1956-1957. Extraído de Lipsey, 1960, p.498): “if it is

impossible to satisfy all the optimum conditions (in this case to make all relative prices equal to all rates of transformation in production), then a change which brings about the satisfaction of *some* of the optimum conditions (in this case making some relative prices equal to same rates of transformation in production) may make things better or worse”.

⁵⁴ Aparte de por estos dos autores, modelos de este tipo han sido utilizados por Berglas (1979), Riezman (1979) y Lloyd (1982) entre otros. La diferencia radica en que los modelos de Meade y Riezman presentan flujos de comercio simétricos, mientras que los de Berglas y Lloyd presentan flujos asimétricos.

⁵⁵ En función de lo expuestos, para este autor, una unión aduanera mejorará el nivel de bienestar: (a) cuanto más altos sean los aranceles de los países que forman parte de la unión; (b) cuanto más bajos sean los aranceles del exterior; (c) cuanto más flexible sea la relación de sustitución de los productos de los países que forman parte de la unión; (d) cuanto más rígida sea la relación de sustitución entre los productos de los países que forman parte de la unión y los del resto del mundo.

⁵⁶ Lloyd (1982); Riezman, A. (1979): A Theory of Customs Unions: The Three Country Two Good Case, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.115, pp.701-715; Collier, P. (1979): The welfare effects of Customs Unions: An Anatomy, en *The Economic Journal*, Vol.89, pp.84-95; McMillan, J. y McCann, E. (1981): Welfare effects of Customs Unions, en *The Economic Journal*, Vol.91, pp.697-703.

⁵⁷ Criticado por Bhagwati (1992) y Panagariya (1996) bajo el argumento de que: los países fronterizos muchas veces comercian poco entre sí por razones políticas, no sólo comerciales; la importancia del comercio entre países vecinos se debe a las preferencias comerciales que se otorgan y no sólo a ventajas comparativas; bajo el prisma de la distorsión que genera en los precios relativos la formación de un área regional, la comparación relevante a tener en cuenta es entre el gasto en bienes nacionales y bienes importados de países terceros excluidos de la unión, y no tanto entre el volumen de importaciones de países terceros y de la misma; cuanto mayor es la importancia del comercio recíproco previo, mayores pérdidas genera la integración comercial.

⁵⁸ Krugman (1993) revisaría estas conclusiones, alegando que si bien la explicación principal acerca de la ineficiencia de las uniones ya no se encuentra en la subida del arancel (que se mantiene constante), es cierto que cuanto menor es el número de bloques comerciales existente, mayor es la probabilidad de que la desviación de comercio supere a la creación de comercio -siendo ésta la realidad a la que tiende la economía mundial-. Con un modelo similar, pero añadiendo como variable los costes de transporte y el grado de preferencia intrabloque, Frankel *et al.* (1996) determinan que la probabilidad de que un número reducido de bloques mejoren el bienestar, aumentará a medida que el grado de preferencia se reduce dentro de los mismos, independientemente del coste de transporte.

⁵⁹ Lo que se puede ver potenciado por la no existencia de un sistema de redistribución de los ingresos aduaneros y por la existencia de grandes diferencias en cuanto a estructuras arancelarias entre los socios de la unión. Con todo, a pesar de que la eliminación de aranceles generará una importante disminución de la recaudación arancelaria, ésta se verá compensada por el aumento del excedente del consumidor (Panagariya, 1996).

⁶⁰ Lo que nos lleva al análisis del componente racional que incorporaba razones no económicas ya enunciado por Johnson y Cooper y Massell. Así mismo, este autor critica el concepto de *socio comercial natural* enunciado por Wonnacott y Wonnacott (1981) y Krugman (1990a), al no considerar que este tenga el carácter simétrico y transitivo que se le atribuye.

⁶¹ Un resumen de algunos de estos trabajos se puede encontrar en: Balassa (1974) y Byé y De Bernis (1987). En concreto, para el caso de la Unión Europea se pueden consultar: Cecchini (1988); Gasoriek, M., Smith, A. y Venables, A. (1992): “1992”: trade and welfare – a general equilibrium model, en Winters, A. (Ed.), *Trade Flows and Trade Policy after “1992”*. Cambridge, Cambridge University Press; Winters, A. (1992): European trade and welfare after “1992”, en Winters, A. (Ed.), *Trade Flows and Trade Policy after “1992”*. Cambridge, Cambridge University Press. Para el caso del NAFTA: Brown, A., Deardorff, R. y Stern, R.M (1992): North American Integration, en *Economic Journal*, Vol.102, No.415, noviembre, pp.1507-1518; Waverman, L. (Ed.) (1992): Modelling North American Free Trade, en *World Economy*, enero, pp.1-100. Para el caso de la Unión Aduanera Centroamericana: Willmore (1975); Rodas (1998); Rueda-Junquera (1999).

⁶² Para un resumen de todos estos nuevos modelos se puede consultar: Krugman (1990b y 1992) y Grossman (1992).

⁶³ Los cuales no son totalmente independientes. Seguimos la diferenciación que realiza Roca (2005, p.190 y ss.).

⁶⁴ Ampliando la definición, si los output de una empresa se incrementan en la misma medida que sus input, entonces la tecnología de la empresa presentará *rendimientos constantes de escala*. En el caso de que los primeros se incrementen en mayor proporción que los segundos, ésta presentará *rendimientos crecientes de escala* o una reducción de sus *costes marginales*. En caso contrario nos encontraremos con

rendimientos decrecientes de escala o un incremento de sus *costes marginales*. Para más información ver: Krugman y Obstfeld, 2006, Capítulo 6.

⁶⁵ Cuando las economías de escala se aplican al nivel de la industria y no al de la empresa, se denominan *economías externas*. Para profundizar en este tema: Krugman y Obstfeld, 2006, p.146 y ss.

⁶⁶ En Wonnacott y Wonnacott (1967) también se puede encontrar un análisis sobre el tema. Además, el argumento de las economías de escala fue progresivamente asimilado por los nuevos modelos de comercio internacional que se amparaban en la existencia de mercados de competencia imperfecta, y que fruto del influyente trabajo de Grubel y Lloyd (1975), trajeron consigo un abundante flujo de investigaciones que relacionaban la economía industrial con la integración económica (Krugman, 1981; Ethier y Horn, 1984; Helpman y Krugman, 1985; Balassa, 1986a y 1986b; Balassa y Bawens, 1988; Smith y Venables, 1988). Para América Latina como región de análisis nos encontramos con el trabajo pionero de Carnoy (1970), obviando los primigenios trabajos de la CEPAL (1952) sobre la industrialización de la economía centroamericana. Para profundizar en cuestiones relacionadas con el comercio *interindustrial* e *intraindustrial*, se pueden consultar los trabajos mencionados, o bien Krugman y Obstfeld (2006, p.135 y ss.) para una explicación más académica.

⁶⁷ La herramienta de medición de las economías de escala que suelen utilizar estos trabajos es el aumento en el coste unitario que se produce cuando la empresa no se encuentra produciendo con su dimensión óptima. Otro criterio puede ser el de comparar el anterior con el tamaño del mercado nacional y del mercado regional.

⁶⁸ Dos países muy similares que se integran, cuyas curvas de demanda son idénticas y en ambos casos la producción está sujeta a economías de escala, si bien con diferentes niveles de eficiencia, mientras que el país ajeno a la unión produce con costes medios constantes y es el de mayor eficiencia a nivel mundial.

⁶⁹ Que será destinada tanto a abastecer la demanda nacional como la del resto de la unión, pero siempre en presencia de costes decrecientes.

⁷⁰ Por IED entendemos los flujos internacionales de capital con los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. Por lo tanto, a su carácter internacional hay que añadir que no sólo implica una transferencia de recursos sino también la adquisición del control (Krugman y Obstfeld, 2006, p.170).

⁷¹ Kindleberger (1976, p.192) destaca que un aspecto importante de la variación de la inversión interior consiste en la presión que sufre la industria que orienta su producción hacia mercados próximos a su frontera.

⁷² Entendemos por IED defensiva la parte de la inversión motivada no por el deseo de obtener beneficios, sino por el de evitar pérdidas (Lamfalussy, 1961). Es decir, la que las empresas nacionales realizaban en el país extranjero para poder vender sus productos en un mercado dominado por aranceles y restricciones al comercio foráneo. Después de formarse la unión, la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias no hacen necesaria esa inversión y en consecuencia ésta se reduce, incluso llevando directamente a la sustitución de las mismas por exportaciones provenientes de ese mismo país. En este caso, la influencia de la integración sobre el comercio sería positiva, mientras que sobre la inversión sería negativa.

⁷³ En este caso la integración se comportaría como un incentivo positivo tanto para el comercio como para la inversión.

⁷⁴ Sería necesario evaluar que parte de la inversión se debe al propio proceso de integración y que parte es exógena al mismo.

⁷⁵ Esto último como efecto contrario al que los aranceles a la importación ejercen sobre las arcas públicas.

⁷⁶ Más optimistas que las encontradas por Peck (1989) en un estudio *ex ante*.

⁷⁷ Esta primera categorización se encuentra en: Nieto, 1988, p.13 y ss. En este Trabajo simplemente resumiremos las principales conclusiones extraídas al respecto por este autor.

⁷⁸ El planteamiento analítico del que parten la mayor parte de los trabajos presenta: competencia perfecta, pleno empleo, movilidad de factores en el mercado nacional e inmovilidad en el internacional, costes y relación real de intercambio constantes, y sistemas de precios competitivos. En el mismo sentido se aprecia: ausencia de dinero en los intercambios, balanza de pagos equilibrada e igual, en muchos casos, a la balanza comercial, derechos de aduana no monetarios *ad valorem* que el Estado distribuye neutralmente entre los ciudadanos, limitaciones en el número de productos objeto de intercambio, así como en el número de países que participan en el comercio.

⁷⁹ En Balassa (1964a) se puede encontrar un resumen de todas las limitaciones que la teoría de las uniones aduaneras presenta desde la publicación de la obra de Viner.

⁸⁰ Estos trabajos utilizan gráficos similares a los de la teoría del comercio internacional, donde se representan las curvas de oferta, demanda, indiferencia social y posibilidades de producción. El análisis resultante se debe leer a partir de una serie de áreas geométricas cuyo valor nos resolverá las incógnitas relevantes del estudio.

⁸¹ Tovias, A.: “Théorie et pratique des accords commerciaux préférentiels”. Tesis doctoral presentada en el Departamento de Economía Política de la Universidad de Génève, 1974. Publicada por Herbert Lang (Berna) y Peter Lang (Frankfort). Citado por Nieto (1988, p.16).

⁸² Perroux (2000, p.37) determina que la representación de un conjunto económico es fundamentalmente más exacta cuando se considera que las unidades que los componen están insertadas en tres redes: una *red de poderes*, una *red de informaciones* y una *red de intercambios*. En este sentido, los equilibrios del intercambio puro no son contribuibles, en rigor, sino cuando los poderes y las informaciones se combinan de modo tal que su resultante sea igual a cero. Es decir, sólo podremos hablar de *librecambio* en sentido estricto cuando las unidades sean iguales en poder e información.

⁸³ Así, la categoría “nación” incluye una multiplicidad de unidades económicas cuyos centros de decisión podrán, o no, localizarse dentro del espacio nacional, y por lo tanto la capacidad de un Estado nacional para controlar, arbitrar u orientar las acciones de las unidades que operan dentro de su territorio dependerá, fundamentalmente, de la base material en que se asienta el *poder real* de ese Estado en sus relaciones con los diversos centros de decisión (Aragão, 2000).

⁸⁴ Por este motivo, las reducciones arancelarias lineales quizá revistan de mayor utilidad, ya que restringen la influencia de intereses especiales y establecen disposiciones para que las partes contratantes se hagan concesiones mutuas, reduciendo el peligro de interrupciones temporales o permanentes de las negociaciones (Balassa, 1965).

⁸⁵ Estos autores además presentan soluciones a estos últimos problemas.

⁸⁶ Seguimos a este autor en este razonamiento. Ffrench-Davis (2000) también trata este problema pero de manera menos extensa.

⁸⁷ Ffrench-Davis (2000) comenta que una política de transferencias de este tipo tropieza con dificultades de financiamiento y de viabilidad política.

⁸⁸ Meade amplía la explicación anterior con la posibilidad de instaurar una moneda única en el proceso. No obstante, por el hecho de que implica una medida correspondiente a un estadio de integración superior al estrictamente determinado por la creación de una unión aduanera, hemos creído conveniente no centrarnos en la misma.

⁸⁹ La condición por la cual una depreciación real provoca un aumento de las exportaciones netas y mejora la balanza comercial se la conoce con el nombre de *condición Marshall-Lerner*. Para que la balanza comercial mejore tras una depreciación, las importaciones deben disminuir lo suficiente y las exportaciones deben aumentar lo suficiente como para compensar el aumento de las primeras (Blanchard, 2007, p.452).

⁹⁰ Ffrench-Davis (2000) determina que en un principio la integración económica debería ofrecer oportunidades de obtener beneficios a todos los países integrantes. Sin embargo el resultado que se logre dependerá de: la habilidad con que cada país maneje su política económica, el instrumental que se utilice en el proceso de integración, y las características económicas de cada uno de sus participantes.

⁹¹ Este fenómeno se puede considerar análogo al de *learning by doing* analizado por Arrow (1962a y 1962b). Como textos de consulta básica sobre economía espacial se pueden citar: Armstrong, H. y Taylor, J. (2000): *Regional Economics and Policy*. Oxford, Blackwell Publishers. 3ª Edición.; Brackman, S., Garretsen, H. y Van Marrewijk, C. (2001): *An introduction to Geographical Economics. Trade, Location and Growth*. Cambridge, Cambridge University Press; Bueno, J. (1990): *Los desequilibrios regionales: teoría y realidad española*. Madrid, Pirámide; McCann, P. (2001): *Urban and Regional Economics*. Oxford, Oxford University Press; Mella, J. M. (Coord.) (1998): *Económica y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Madrid, Akal.

⁹² Las *economías de aglomeración* o “*spillovers*” geográficos son un tipo de externalidad de los procesos productivos asociada a la concentración espacial de los centros de producción. Para profundizar en este tema: Krugman y Obstfeld, 1995, p.224 y ss.

⁹³ O a la manipulación de los precios de transferencia para reducir los costes finales en el caso de tratarse de empresas multinacionales.

⁹⁴ Mateo (1986) subraya también la importancia que debe tener la distribución de los beneficios y costes dentro de un proceso de integración entre países en desarrollo. Asegura que en no pocos casos las posibilidades de un mayor crecimiento se pueden ver trabadas debido a la concentración de los beneficios en los países más desarrollados del grupo. Así, las consecuencias indeseables de la integración para los países de menor desarrollo relativo se manifiestan tanto en la polarización de la actividad económica inducida por el mercado ampliado, como en los resultados del comercio. En este marco, un proceso de integración que se ajuste a principios simplemente comerciales conlleva, a largo plazo, el germen de la desintegración. Para solventar estos problemas, el autor presenta medidas preventivas y correctivas. Dentro de las primeras: acuerdos para la distribución geográfica de actividades, creación de bancos regionales de desarrollo con el fin de facilitar el financiamiento de los países miembros, otorgamiento de

plazos más largos para eliminar obstáculos al comercio intrarregional y para la adopción del arancel externo común, o el otorgamiento de concesiones sin reciprocidad del tipo arancelario. Entre las segundas propone: la transferencia de ingresos fiscales de unos países a otros, facilidades financieras a tasas de interés favorables, y medidas específicas para resolver problemas concretos, como la insuficiencia del sistema de transporte. Finalmente, con carácter general propone: la ayuda en promoción de exportaciones a los países de menor desarrollo relativo, la organización de empresas de comercialización internacional, la implementación de un sistema de cuotas para la colocación de exportaciones en los países más desarrollados del área de integración, la asignación de fondos preferenciales para los países de menor desarrollo relativo, y la prestación de asistencia financiera por parte de los países de mayor desarrollo relativo.

⁹⁵ De manera concreta, Barrera (1970, pp.108 y ss.) destaca una serie de factores que juegan un papel importante como potenciadores de la integración entre países en desarrollo. Entre los vinculados con el proceso productivo enumera: mejoras de organización y renovación de los procedimientos de producción, aprovechamiento de economías de insumos en diferentes niveles, mejoras en la calidad de los factores de producción, en la mecanización y en la automatización, además de la posibilidad de explotar nuevas industrias. Dentro de los vinculados al proceso productivo menciona: mejor aprovechamiento de los recursos naturales y humanos, y mejor aprovechamiento de las posibilidades ofrecidas por el progreso tecnológico y sus canales de difusión. Dentro de las economías latinoamericanas, Aragão (2000, p.64 y ss.) piensa que la integración podrá contribuir al desarrollo nacional por las siguientes vías: i) permitiendo la prosecución del proceso de sustitución de importaciones sobre bases más económicas; ii) posibilitando el aumento y la diversificación de las exportaciones; iii) promoviendo la incorporación al proceso económico de áreas actualmente marginadas; iv) propiciando la explotación de ciertos recursos naturales ociosos por limitaciones de los mercados internos o de recursos financieros y técnicos; v) facilitando la realización de programas de investigación científica y tecnológica; vi) aumentando el poder de negociación externa de los países de la región.

⁹⁶ Ver página 22 y ss. de este mismo trabajo.

⁹⁷ De ahí que Aragão (1968, p.116) determine que la desviación de comercio en este contexto sea una *opción necesaria*. Lo que exige, empero, una compatibilización de los planes nacionales de desarrollo, así como la determinación de las industrias a fomentar y sus etapas de desarrollo (Barrera, 1970).

⁹⁸ Y solucionando en parte el grave problema de la baja productividad que presentan en general este tipo de economías.

⁹⁹ Para una revisión de las mismas véanse los trabajos de Balassa (1964a), Meade (1955), Allen (1961) y Johnson (1965).

¹⁰⁰ A lo anterior Makower y Morton (1953) agregan que cuanto mayor sean las diferencias de costes entre los países asociados, mayor será la ganancia proveniente de la integración.

¹⁰¹ A las que Jaber (1971, pp.170 y ss.) añade la existencia de: monedas sobrevaluadas que invalidan situaciones significativas de ventajas comparativas, control de cambios y otras restricciones de importación, y falta de conocimiento e inadecuada capacidad de comercialización, además de los lazos históricos de la integración colonial y actitudes negativas de tipo nacionalista.

¹⁰² Fundamentalmente la baja elasticidad precio-venta de su demanda respecto al comercio de materias primas, que frena la entrada de divisas y la centra en cuestiones que se escapan al control nacional;

¹⁰³ La explicación de Linder se basa en un cambio de planteamiento, pues ya no se tendrá en cuenta si el nuevo productor es más eficiente que el antiguo, sino la ventaja que el país obtiene al adquirir la mercancía de un productor regional o nacional en relación con *desperdiciar* las divisas mediante la importación desde un país desarrollado. Ahora, en la medida en que la unión aduanera no tiene porque comprender a todos los países en desarrollo, puede haber desviación de comercio de un país de este tipo a otro de dentro de la misma, siendo este efecto dañino para el comercio.

¹⁰⁴ "The preference for industrial production hypothesis, however, would imply that any customs union agreement would include provisions to insure that each member obtains a "fair share" of industrial production, and particularly that the growth of production in the union does not concentrate in one or a few countries at the expense of the rest".

¹⁰⁵ Lo que de nuevo nos lleva a las ideas planteadas por Mateo (1983) sobre la distribución de beneficios y costes en un proceso de integración.

¹⁰⁶ "That is to say, \$1 worth of home-produced industrial output is weighted as more valuable than \$1 worth of imports of industrial product" (Andic, Andic, Dosser, 1971, p.17).

¹⁰⁷ Esta metodología incluiría dos niveles de cálculo: el microeconómico, determinado por el análisis de la talla de la industria nacional, la pérdida de ingreso nacional real, el ahorro de divisas, el coste de capital, y el nivel arancelario como medida protectora; y el macroeconómico, que quedaría conformado por el

estudio de las ponderaciones asignadas a la pérdida de ingreso nacional en las políticas de distribución de la unión, y a las asignadas al coste de capital y de ahorro de divisas derivado de los planes de desarrollo.

¹⁰⁸ “*Trade creation and trade diversion* are misleading terms in the context of less-developed countries, deriving as these terms do from conventional comparative cost theory. What a custom union of the style outlined here is maximizing is *development creation* not *trade creation*, and minimizing *development diversion* which means *diverting* development potential to an already developed country” (Andic, Andic, Dosser, 1971, p.41).

¹⁰⁹ NAFTA (North American Free Trade Agreement) en sus siglas en inglés.

¹¹⁰ El TLCAN entró en vigor el primero de enero de 1994, cinco años después del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. El Tratado de asunción se firma el 26 de marzo de 1991. Los países centroamericanos suscriben los Protocolos de Tegucigalpa y Guatemala en diciembre de 1991 y octubre de 1993, respectivamente. En el caso del Pacto Andino, en mayo de 1991 se retoma el ideario del Acuerdo de Cartagena (mayo de 1969) con la intención de crear un mercado común en un plazo de cuatro años. En Dabène (2000) y Nogués y Quintanilla (1993) se puede encontrar una relación de los acuerdos comerciales llevados a cabo por los países latinoamericanos en este período.

¹¹¹ La importancia de esta cuestión para países con fuertes vínculos comerciales con dicha economía es notable. Por este motivo, México y Centroamérica, ante la *polarización* del comercio en grandes bloques, han optado por revalorizar sus vínculos con este país como opción para adherirse al proceso de regionalización.

¹¹² Se entiende por *Consenso de Washington* el listado de políticas económicas consideradas durante los años 1990 por los Organismos Financieros Internacionales y centros económicos con sede en Washington, Estados Unidos. Según estas instituciones, éste era el mejor programa económico que los países latinoamericanos debían aplicar para impulsar el crecimiento después de la crisis del modelo ISI. Originalmente éste estaba pensado para los países de América Latina, pero con los años se convirtió en un programa general, cuyo decálogo normativo quedó determinado del siguiente modo: 1) disciplina fiscal; 2) reordenamiento de las prioridades del gasto público; 3) reforma impositiva; 4) liberalización de las tasas de interés; 5) tasa de cambio competitiva; 6) liberalización del comercio internacional; 7) liberalización de la entrada de inversiones extranjeras directas; 8) privatización; 9) desregulación; 10) derechos de propiedad. En definitiva, medidas encaminadas a la liberalización de toda la economía, el control de la política fiscal mediante el control del gasto y la aplicación de una política monetaria cautelosa basada en el exhaustivo control del tipo de interés.

¹¹³ Un ejemplo claro de esta cuestión lo tenemos, aparte de en el TLCAN, en las recientes ampliaciones de la UE hacia el este, y en el proyecto de Unión Mediterránea.

¹¹⁴ Eso sí, con crecientes problemas de legitimidad por exclusión social y por toma de decisiones fuera de la institucionalidad electa (Calcagno, 2008; p.120). Basándose en un conjunto de ejes, este autor presenta una completa diferenciación entre ambas modalidades de desarrollo: fuerza principal del dinamismo del sistema, sector clave o eje del modelo, agentes principales, correlato social y político, políticas económicas, discurso dominante, principal contradicción estructural y vulnerabilidad o factores de agotamiento.

¹¹⁵ Esta propuesta tiene su origen formal en los trabajos publicados por esta misma Comisión en 1990 y 1992 (ver bibliografía). La propia CEPAL (1992) presenta como antecedentes los siguientes trabajos: CEPAL (1985): *Transformación y crisis: América Latina y el Caribe 1950-1984*. LC/L.332 (Sem.22/3), Santiago de Chile, abril (tres volúmenes); CEPAL (1987): *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones*. LC/G.1440-P, serie Cuadernos de la CEPAL, No.55, Santiago de Chile, junio; y CEPAL (1989): *Hacia un desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe: restricciones y requisitos*. LC/G.1540-P, serie Cuadernos de la CEPAL, No.61, Santiago de Chile, enero.

¹¹⁶ A causa de estos objetivos estratégicos, se ha venido utilizando de manera alternativa conceptos como *nuevo regionalismo*, *regionalismo abierto*, *regionalismo hacia fuera* e *integración profunda*. No obstante, cada uno de los anteriores presenta matices que los diferencia. En De la Reza (2006) se puede encontrar una explicación al respecto.

¹¹⁷ Tras la Ronda Uruguay del GATT, la Organización Mundial de Comercio (OMC) será el organismo encargado de regular el comercio internacional. Para una información detallada sobre los resultados de esta Ronda consultar: Oyarzun J. (1996): Objetivos y resultados de la Ronda Uruguay de los principales bloques comerciales, en *Boletín Económico de ICE*, No.2518, octubre, pp.35-54; Heredero, M. I. (2001): La Organización Mundial de Comercio frente al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, en *Boletín Económico de ICE*, No.2691, mayo, pp.13-20. Para información acerca del funcionamiento de esta Organización se recomienda la lectura del texto publicado por esta misma institución: *Entender la OMC*, disponible en formato digital en la siguiente dirección electrónica:

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/tif_s.htm.

¹¹⁸ Ante el riesgo de que la configuración de bloques económicos entre países desarrollados conduzca a un mundo fragmentado en el que predomine el libre comercio dentro de esas agrupaciones, y un comercio más administrado entre ellas y los demás países, la integración sigue teniendo sentido, esta vez como un mecanismo de defensa para compensar algunos de los costos de un aislamiento aún mayor, resultante del eventual aumento del proteccionismo en los países desarrollados (*Ibidem.*, p.11).

¹¹⁹ Además, la aplicación de las políticas del *Consenso de Washington*, y en particular la liberalización comercial unilateral, supondrían una notable reducción de los costes de la apertura entre socios, haciendo que la integración regional fuera más factible (Sanahuja, 2007, p.77).

¹²⁰ Llama la atención que en este documento CEPAL no profundice en el concepto de integración social, teniendo en cuenta que en su propuesta de 1990 (p.1) remarca que con la transformación de las estructuras productivas de la región se pretende crear nuevas fuentes de dinamismo que permitan cumplir algunos de los objetivos propios de una concepción actualizada del desarrollo: crecer, mejorar la distribución del ingreso, consolidar los procesos democratizadores, adquirir mayor autonomía, crear condiciones que detengan el deterioro ambiental y mejorar la calidad de la vida de toda la población. Igualmente, en su propuesta de 1992 (p.2) se determina que la equidad mejorará mediante avances en al menos uno de los tres objetivos siguientes. El primero es minimizar la proporción de personas y hogares cuyas condiciones de vida se ubican por debajo de lo que la sociedad considera aceptable, tanto económica como social y políticamente. El segundo es promover el desarrollo de los talentos potenciales existentes en todos los grupos de la sociedad, eliminando progresivamente los privilegios y las discriminaciones jurídicamente establecidos, así como la desigualdad de oportunidades de cualquier tipo, incluyendo aquellas asociadas al origen social, étnico o geográfico, o bien al sexo. El tercero es buscar que ni el poder ni la riqueza, ni tampoco los frutos del progreso, se concentren de tal manera que se restrinja, para las generaciones futuras y presentes, su ámbito de libertad.

¹²¹ Lahera, *et al.* (1995, p.18) dejan constancia de que en el diseño de políticas públicas dirigidas a elevar la integración social deben estar presentes, entre otros: la participación organizada de los diversos actores, las oportunidades de movilidad social, la cohesión familiar, la reforma educativa dirigida a elevar la productividad y la participación ciudadana, y la reforma de los sistemas de salud con miras a universalizar la cobertura y privilegiar la acción preventiva, la atención primaria y el control de epidemias.

¹²² Por este motivo, el BID (2002 y 2003) propone un marco estratégico renovado que centra su acción en la mejora del bienestar de la población, dando especial énfasis en la lucha contra la pobreza. Este marco operacional está basado en siete estrategias fundamentadas en la gobernanza democrática, la competitividad global, la inclusión social y la cohesión, el nuevo regionalismo y la sostenibilidad medioambiental, de entre las cuales la integración económica es uno de los pilares fundamentales.

¹²³ A pesar de que no es objeto de análisis de este trabajo, debido al interés que desde las últimas décadas se le ha dado a este tema, la oferta bibliográfica es amplísima. Así, dentro de los textos clásicos al respecto se suelen citar, en orden cronológico, los de: Ramsey (1928), Fisher (1930), Harrod (1939), Domar (1946), Solow (1956), Swan (1956), Arrow (1962), Cass (1965), Koopmans (1965), Uzawa (1965), Sheshinski (1967), Romer (1986, 1987 y 1990), Lucas (1988) y Rebelo (1991). Por otro lado, para tratar la temática de manera más general se puede recurrir a estudios más completos, como por ejemplo los de: Grossman y Helpman (1991), Aghion y Howitt (1998), Sala-i-Martin (2002), Charles (2002), Salvadori (2003), Greiner, Semmler y Gong (2005), Weil (2006), Ayres y Warr (2009), así como a los que desde nuestra opinión son los manuales de crecimiento económico más completos: el de Barro y Sala-i-Martin (1995), y el magnífico libro editado por Philippe Aghion y Steven N. Durlauf (2005): *Handbook of economic growth*. Volumen 1A. Amsterdam/Oxford, North-Holland. De igual modo, para obtener una visión amplia acerca de las aportaciones que los autores clásicos realizaron a esta teoría, es muy recomendable el libro de Walter Eltis (2000): *The classical theory of economic growth*. Houndmills, Palgrave.

¹²⁴ MARÍA MOLINER. DICCIONARIO DE USO DEL ESPAÑOL. Tomo A-H. Segunda Edición. Madrid: Ed. Gredos, 1998.

¹²⁵ *Ibid.*

¹²⁶ El país en cuestión: no debería poseer el año anterior a la incorporación a la Unión Monetaria Europea un índice de precios superior al 1,5% por encima de la inflación media de los tres países con un IPC más bajo; el déficit público no debería superar el 3% del PIB; la deuda pública no debería superar el 60% del PIB; el tipo de interés nominal a largo plazo sobre la deuda pública no podría superar en más de un 2% el tipo de los tres países con una tasa de inflación más baja; finalmente, la moneda nacional tendría que mantenerse en la banda normal de fluctuación del Sistema Monetario Europeo -sin modificaciones en su paridad fija respecto al euro- durante al menos los dos años anteriores a la realización del examen de convergencia.

¹²⁷ En muchos casos identificada directamente como *convergencia económica*.

¹²⁸ Este primer autor determina que la integración podría tener repercusiones claras en la distribución del ingreso, ya que incide en la estructura de las exportaciones y de la competencia. Además, esta primera puede afectar de manera adversa a la inversión del sector privado.

¹²⁹ En Goerlich y Mas (1998) se puede encontrar un resumen de las principales aportaciones, así como información acerca del tipo de muestra, fuente de datos, período de análisis, variables e indicadores utilizados y resultados obtenidos.

CAPÍTULO SEGUNDO

II. ANÁLISIS HISTÓRICO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN CENTROAMÉRICA

El 29 de octubre de 1993, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscribieron el Protocolo de Guatemala al TGIEC con el objetivo de retomar el ideario integrador que ya en 1960 se adivinaba en sus páginas. Pero, ¿es en ese momento dónde realmente nace la identidad integradora desde una perspectiva económica? En ese caso, ¿supone la reactivación del proceso de integración alguna novedad formal respecto al iniciado por dicho Tratado? Para dar respuesta a estos interrogantes nos debemos remontar varias décadas en el tiempo y analizar si realmente podemos hablar de tentativas integradoras anteriores, o bien si su suscripción puede ser considerado como el primer signo realista de integración económica en el istmo centroamericano. De igual manera nos centraremos en su evolución y consecuencias, para concluir con una radiografía general del actual proceso que nos de luz acerca de su posible sentido continuista o reformista. Así, la hipótesis que guiará este Capítulo será la siguiente: *la reactivación del proceso de integración acontecida a lo largo de la década de los noventa supone simplemente una ampliación del modelo definido por el Tratado General de Integración Económica Centroamericano, pero no una reestructuración formal del mismo ni la superación de alguno de los más importantes problemas que supusieron su desmembramiento*. Pero para no centrarnos exclusivamente en el análisis del proceso de integración desde el prisma de los numerosos tratados y convenios suscritos, hemos creído conveniente incluir ciertos matices económicos que nos faciliten la obtención de una radiografía más completa acerca del contexto evolutivo de la región¹.

II.1. DEL ACTA DE INDEPENDENCIA A LA FEDERACIÓN DE CENTRO AMÉRICA

Centroamérica nace como concepto histórico el 22 de noviembre de 1824 bajo el nombre de Federación de Centro América. La Constitución Federal que se aprueba ese mismo día así la denomina (Art. 9), y la declara compuesta por los cinco estados que componen el pueblo de la República federal de Centro América (Art. 1), es decir: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (Art. 6)². La firma de la misma

dejaba atrás tres siglos de dominación colonial española y dos años de posterior anexión al gobierno mexicano. No obstante, para dotar de mayor rigor al análisis quizá sea conveniente que comencemos este capítulo histórico aproximadamente tres años antes, concretamente el 15 de septiembre de 1821, fecha en que la región proclama su independencia definitiva de la metrópoli colonial³. Ahora, es importante remarcar que ésta no llegó a ser absoluta hasta unos años después, y en consecuencia, la determinada ese mes de septiembre vino de la mano de la invitación de Agustín de Iturbide para que las cinco provincias centroamericanas se adhiriesen al Plan de Iguala promulgado en México⁴. Pero el capítulo de anexión al país vecino estaba llamado a ser corto, y desde el mismo momento en el cual surgió la propuesta, los sectores más liberales del istmo se opusieron a un Plan que en cierta manera no era más que una continuación de la misma dependencia institucional con respecto a Guatemala que imperaba en la época colonial⁵.

Este sector político, que se localizaba principalmente en la región salvadoreña y en menor medida en Granada, San José, Tegucigalpa e incluso en la propia Guatemala, propició el inicio a una verdadera sublevación que desembocó en guerra civil tras la proclamación del primer Congreso Constituyente -primero de julio de 1823-⁶. Antes, el gobierno de Iturbide, mediante el envío de contingentes militares a la región, había hecho todo lo posible para mantener la estabilidad y el orden en las provincias insurgentes. Sin embargo, este hecho no hizo más que avivar lo que ya se consideraba inevitable: la conciencia liberal y la necesaria independencia absoluta de las antiguas provincias del Reino de Guatemala⁷. Sin embargo, la Federación nunca llegó a consolidarse como una unión pacífica de estados. El separatismo era latente y el desarrollo federativo se vio indudablemente minado por una serie de sucesos que podemos dividir entre los que derivan de la estructura colonial heredada de la metrópoli, y los que derivan del contexto regional que imperaba en ese momento.

Con respecto a los primeros, nos encontramos con que no existía prácticamente interdependencia económica ni intercambio comercial entre las provincias, pues la estructura comercial de la época colonial se reducía a la exportación de productos primarios hacia la metrópoli, para que desde allí fuesen reexportados al resto del mundo. A esto debemos añadir la ausencia de productos de exportación rentables o de propuestas de desarrollo comercial que modificasen una matriz exportadora exclusivamente centrada en el comercio de añil y grana, y que dentro del ámbito social

existía una enorme desproporción entre Guatemala y el resto de provincias⁸. Por otro lado, el desequilibrio en la distribución institucional tenía un claro reflejo demográfico, que se concretaba en que aproximadamente la mitad de la población que en ese momento poblaba Centroamérica lo hacía en ese país (Anexo Estadístico. Tabla 1; Anexo Gráfico. Gráfico 1), y que la representación proporcional en el Congreso Federal imponía una casi mayoría absoluta de representantes de esta provincia⁹. Además, no podemos dejar de lado el persistente y problemático recelo entre provincianos y guatemaltecos, ni la evidente concentración del poder en manos de la oligarquía y la élite regional. Este actor social fue el que en todo momento determinó el camino a seguir por el istmo, y el que mediante la adhesión a México y la posterior independencia absoluta sólo buscaba perpetuarse en el poder y evitar una insurgencia organizada que le pudiese destituir de la toma de decisiones.

Dentro del contexto que imperaba en ese momento nos encontramos en primer lugar con la incidencia de la diplomacia británica, cuyo afán de construir un canal interoceánico le llevó a influir políticamente en la región en clara búsqueda de una distribución estatal que le permitiese una mejor negociación del mismo¹⁰. Pero más importante que el anterior, el ambiente de creciente guerra civil que venía determinado por las diferencias ideológicas entre conservadores y liberales tuvo en jaque a toda la región durante casi veinte años. Así, la lucha entre los partidarios de mantener el orden colonial y los que pretendían un liberalismo heredado de la revolución francesa, la independencia de los Estados Unidos y las Cortes de Cádiz, llevó al poder a una alianza liberal capitaneada por los generales Arce y Morazán, y presidida por este último. Pero el contexto bélico impedía cualquier decisión a nivel federativo, y el sueño unionista concluyó en 1838 cuando las naciones de Nicaragua, Honduras y Costa Rica deciden separar sus caminos de los de la anterior mediante su proclamación como estados soberanos¹¹.

Ahora, ¿debemos esperar hasta la suscripción del TGIEC para ver de nuevo brotes unionistas en el istmo? Entre el fracaso de la Federación y la suscripción del anterior hay aproximadamente ciento treinta años en los cuales la región vive unos años convulsos dominados por las guerras y los regímenes autoritarios. En este contexto parece imposible concebir cualquier tentativa tendente a la integración, pero si nos centramos en este aspecto y analizamos el período desde este prisma podremos apreciar como éstas

fueron una constante desde poco después del mencionado fracaso y hasta ya entrado el siglo XX. Para intentar dar una imagen general de este amplio período pasamos a la descripción breve de cada una de las mismas¹².

II.2. HACIA LA RECONSTRUCCIÓN DE LA FEDERACIÓN

Concluido el breve período de la Federación, los años que transcurren hasta el afianzamiento definitivo de los Estados nacionales se caracteriza por la presencia en todo el istmo de férreos regímenes conservadores de corte militar. En ese sentido, en el período que abarca desde el nacimiento hasta el ocaso de la anterior, eran precisamente los sectores liberales los que en términos generales exigían una emancipación de la dominación colonial y, por extensión, de la centralización del poder en la antigua capital del Reino. No obstante, desde el fracaso de la misma, el sector conservador se convirtió, de manera general, en paladín del nacionalismo, y fue el sector liberal el que a partir de este momento protagonizó las más prometedoras intentonas de creación de una república federal que evolucionase a un Estado moderno al uso francés y norteamericano. Con todo, si bien es posible que precisamente fuera este componente nacionalista el que propiciase el afianzamiento nacional, también es cierto que fue responsable -en parte, eso sí- de un alejamiento entre países que sólo se vio alterado por tímidas intentonas integracionistas y por puntuales campañas militares protagonizadas principalmente por los gobiernos de Guatemala y El Salvador¹³.

Así, a pesar del eminente contexto bélico y nacionalista, los intentos por crear un estado federal en la región no cesaron, y de la mano de diferentes gobernantes e intelectuales el sueño de una Centroamérica unida bajo una misma bandera y constitución perduró a lo largo de todo el período. De este modo nos encontramos, siguiendo en este sentido la clasificación que presenta Sol (1972, p.71 y ss.), con tres tipos de esfuerzos para reconstruir la Federación de Centro América: los de carácter militar, los de carácter político y los de tipo jurídico¹⁴. Los primeros se concretan, inicialmente, en el intento del salvadoreño Doroteo Vasconcelos por unirse a hondureños y nicaragüenses, recién disuelta la Federación, para marchar bajo bandera liberal hacia una nueva unión federal. Así, este gobernante, que había dado asilo político a numerosos liberales guatemaltecos contrarios al régimen de Rafael Carrera, inicio una cruzada contra este militar, invitando a participar en la alianza a Honduras y a

Nicaragua. Pero de ambos gobiernos solo el hondureño, presidido por Juan Lindo, aceptó finalmente participar en la contienda. Finalmente, la coalición salvadoreño-hondureña que inició la invasión de Guatemala el 29 de enero de 1851, fue derrotada en la batalla de San José de la Arada por las tropas guatemaltecas. Tras la misma se constituyó una Asamblea Nacional Constituyente que promulgó, el 19 de octubre de ese mismo año, el Acta Constitutiva de la República de Guatemala¹⁵.

El segundo intento de carácter militar se inicia en 1883 bajo los esfuerzos del General y Presidente guatemalteco Justo Rufino Barrios, quien por la fuerza pretendía restaurar la unión política de Centroamérica¹⁶. Éste propuso ese año la celebración de una conferencia unionista que no fue apoyada por ningún país vecino. En consecuencia, viendo que con la diplomacia no conseguía su propósito, no dudó en emitir, el 28 de febrero de 1885, un decreto mediante el cual proclamaba la unión centroamericana, se erigía como Supremo Jefe militar de Centroamérica y disponía que el 1 de mayo siguiente se reuniese en Guatemala una Asamblea Constituyente conformada por quince delegados por país. En la misma se emitiría una Constitución, se escogería la capital y se elegiría un presidente¹⁷. Con este plan de actuación el presidente Barrios no dudó en invadir El Salvador cuando su presidente, Rafael Zaldívar, le retiró su apoyo, y así, solamente con Honduras como aliado, no dudo en dar comienzo a un nuevo conflicto bélico que le enfrentaba en este caso a una coalición costarricense, nicaragüense y salvadoreña¹⁸. La idea era invadir los demás países del istmo de la misma manera, pero la muerte del general en la batalla de Chalchuapa dio al traste con esta idea y detuvo un conflicto que había tomado una dimensión internacional bastante preocupante¹⁹.

Para concluir, entre el intento de Vasconcelos y los de Barrios nos encontramos con un episodio que también debemos mencionar, pues en cierta manera podemos englobarlo dentro los esfuerzos de reconstrucción que aquí nos ocupan. Nos referimos a la alianza militar que protagonizaron los gobiernos centroamericanos contra el filibustero William Walker. Éste no era más que un aventurero de Tennessee al que los liberales nicaragüenses habían acudido para, a cambio de concesiones de tierras, derrocar al gobierno conservador que ostentaba el poder en este país. Sin dudarlo, el norteamericano armó un ejército de mercenarios, desembarcó en la costa nicaragüense en junio de 1855, y después de pocos meses de lucha se impuso y fue nombrado Presidente. Se iniciaba así un aparente período de estabilidad que acababa con el

perenne conflicto entre liberales y conservadores –o *demócratas* y *legitimistas*, como se les denominaba en ese momento²⁰. Pero la alarma en la región saltó cuando determinados informes revelaron que Walker se proponía, de acuerdo con varios esclavistas del Sur, apoderarse de Centroamérica para anexionarla a la Unión, organizar el país en varios Estados -con cuyos votos aumentaría el escaso número de los sudistas en el Congreso Federal de Washington-, e implantar la esclavitud²¹. No cabe duda de que este episodio no podía ser tolerado por los gobiernos centroamericanos, que mediante una alianza militar capitaneada por el presidente de Costa Rica, Juan Rafael Mora, iniciaron un conflicto que finalizaría en mayo de 1857, y aseguraría la independencia de la región frente a injerencias extranjeras²².

Respecto a los esfuerzos de reconstrucción de tipo político, advertimos la existencia de un elevado número de los mismos, a pesar de que realmente sólo en cuatro de ellos podemos considerar que la región se acercó brevemente a la idea de unión federal. El primero fue el efectuado en Chinandega, Nicaragua, el 17 de julio de 1842. Esta primera conferencia unionista, que se celebró en dicha ciudad con la participación de representantes de Nicaragua, Honduras y El Salvador, tenía como propósito la creación de una Dieta Federal o Congreso Centroamericano que pacificase definitivamente la región y uniformase determinados aspectos políticos que incluían la institución de los Poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial, además de una representación exterior común. Para cumplir con este cometido se firmó el pacto de Chinandega, mediante el cual se creó la denominada Confederación de Centroamérica. Costa Rica y Guatemala también fueron invitados a la misma, pero a pesar de que la primera se adhirió condicionalmente en diciembre del año siguiente, la segunda jamás la aceptó. Por este motivo, cuando en marzo de 1844 la Dieta confederal se reunió en la ciudad salvadoreña de San Vicente, este país, a pesar de designar delegados, nunca llegó a acudir debido a que no se habían tenido en cuenta sus propuestas de reforma del convenio. A la vista de este hecho, el gobierno de Guatemala, dirigido por el general Carrera, se negó a aceptar dicha Dieta y sentenció las posibilidades del proceso²³.

Continuando con los esfuerzos de tipo político, nos encontramos con siete intentos de reconstrucción que con mayor o menor éxito pusieron su grano de arena en este episodio integracionista. Los tres primeros datan de la década de los años cuarenta de ese siglo y se concretan en: la Dieta de Sonsonate, la Dieta de Nacaome y la Conferencia

de León. La primera de las mismas se inicia en febrero de 1846 con los delegados de Costa Rica, El Salvador y Guatemala y con la negativa de Nicaragua al proyecto. Por su parte, la delegación hondureña se adhiere al evento en junio, poco después de que la guatemalteca lo hubiese abandonado por falta de confianza. La intención de esta conferencia se centraba en el restablecimiento de la unión política en Centroamérica, pero debido a la ausencia de coordinación entre las delegaciones y a la falta de convicción, la intentona no pudo trascender de la mera negociación²⁴.

El siguiente proyecto tuvo lugar en 1847 en la población de Nacaome, y vino de la mano de El Salvador, Honduras y Nicaragua. En esta Dieta se aprobó, el 7 de octubre, un convenio para crear un gobierno centroamericano provisional y otro para convocar una Asamblea Constituyente. Costa Rica y Guatemala fueron invitados a adherirse al mismo, pero debido a su negativa y a la no ratificación del mismo por parte de El Salvador, finalmente no tuvo efectos formales²⁵. Para finalizar, la Conferencia de León fue una conferencia diplomática celebrada en noviembre de 1849 entre El Salvador, Honduras y Nicaragua, cuyo propósito se centraba en el restablecimiento de la unión política en la región bajo la denominada Representación Nacional de Centroamérica. Así, este órgano confederal tendría dos representantes por cada Estado, elegidos por las legislaturas por períodos de cuatro años, y un Presidente y un Vicepresidente que se renovarían cada dos años y tendrían una serie de atribuciones en materia de política exterior y defensa. Pero este capítulo estaba llamado también a ser corto, y si bien Costa Rica se abstuvo de adherirse al pacto, el proyecto se fue al traste cuando el presidente salvadoreño Doroteo Vasconcelos inició, en coalición con Honduras, una guerra contra el régimen conservador del general Carrera. No obstante, a pesar de la victoria guatemalteca, en enero de 1852 las autoridades hondureñas reiteraron a las de El Salvador y Nicaragua su propuesta de reunir una Asamblea Constituyente, que finalmente inició sus sesiones en Tegucigalpa en octubre de ese año. Finalmente, ésta aprobó un Estatuto Nacional de la República de Centroamérica y eligió como Presidente al general José Trinidad Cabañas. Pero estos auspiciosos comienzos se vieron súbitamente interrumpidos debido a que tanto El Salvador como Nicaragua rechazaron el Estatuto aprobado, y al hecho de que Nicaragua, además, se erigió en República soberana, como ya lo habían hecho Costa Rica y Guatemala varios años antes. Por todo lo comentado los impulsos unionistas decayeron durante largo tiempo y hubo que esperar hasta 1862 para que las banderas integracionistas hiciesen de nuevo su aparición.

En este caso fue el Canciller de Costa Rica, Francisco María Iglesias, quien propuso crear una Dieta de dos representantes por país elegida popularmente con facultades diplomáticas y defensivas. Pero el proyecto no tuvo el eco esperado, y el espaldarazo definitivo vino al estallar una nueva guerra entre Guatemala y El Salvador.

A continuación nos encontramos con dos intentos para reconstruir la unidad que también se quedaron en puras intenciones a causa de los persistentes conflictos bélicos protagonizados por El Salvador, Guatemala y Honduras en el caso del primero, y por El Salvador y Guatemala en el del segundo. Así, tanto en la Conferencia de La Unión como en la Conferencia de Guatemala, celebradas en 1872 y 1876 respectivamente, los conflictos bélicos harían imposible cualquier propuesta de este tipo a pesar de que todos los países centroamericanos (con la excepción de Nicaragua en el caso de la primera) firmaron un pacto para promover la unidad política²⁶. Pero tras las anteriores llegamos al segundo intento importante para reconstruir la Federación, la Tercera Dieta o Tercer Congreso Centroamericano. Éste tuvo su origen el 8 de agosto de 1889 cuando el Ministro de Relaciones Exteriores salvadoreño, Manuel Delgado, invitó a sus homólogos centroamericanos a que nombrasen representantes²⁷. De esta manera, desde el 15 de septiembre de ese año y durante un mes, los diferentes Ministros desarrollaron un proyecto de integración que desembocó en un pacto de unión provisional de los estados del istmo que fue ratificado en marzo de 1890 por los poderes legislativos de Honduras, El Salvador y Guatemala, en espera de que el 15 de septiembre de ese mismo año (tras la convocatoria de la Cuarta Dieta) reapareciera legalmente la República de Centroamérica²⁸. Pero de nuevo en un entorno totalmente favorable para la unión, el destino en forma de golpe de estado llevó el proyecto al traste. En este caso fue El Salvador la nación que sufrió al ver como el general Menéndez era derrocado por dos de sus validos, los hermanos y generales Carlos y Antonio Ezeta. Su férreo golpe puso en alerta a las naciones vecinas y eliminó drásticamente un nuevo esfuerzo de reconstrucción que era preconizado abiertamente por intelectuales y escritores –con Rubén Darío y Francisco Gavidia como *punta de lanza*- de toda la región.

El tercer intento reseñable para la reconstrucción política de la Federación vino de la mano de los gobiernos de Nicaragua, Honduras y El Salvador, cuando tras el derrocamiento del régimen *ezetista* (abril de 1894) se reunieron en la ciudad de Amapala con la firme idea de unirse en un solo Estado federal que se denominaría República

Mayor de Centroamérica. Para cumplir con este cometido crearon una Constitución, que entró en vigor en 1898, y rebautizaron a la República como Estados Unidos de Centroamérica. Guatemala y Costa Rica fueron invitados a unirse al pacto, pero a pesar de que se llegó a firmar el Tratado de Unión Centroamericana entre la República y los dos anteriores, nunca fue ratificado. Con todo, el Pacto de Amapala, que cobró vida el 20 de junio de 1895, tuvo una efímera existencia real, ya que no sobrevivió a una nueva vulneración del orden constitucional. De nuevo fue El Salvador quien sufrió un golpe de estado (de la mano del General Regalado) que truncó la propuesta de esta unión²⁹.

Como último esfuerzo de carácter político nos encontramos con la propuesta que el intelectual nicaragüense Salvador Mendieta realizó entre agosto y septiembre de 1921. Debido a la cercanía del centenario del Acta de Independencia de Centroamérica, volvían a esgrimirse banderas integracionistas que de la mano del nicaragüense impulsaban de nuevo a creer que el *viejo sueño* era posible. Es ese espíritu el que le guía hasta la fundación del Partido Unionista Centroamericano en 1918, y el que le empuja a derrocar a Manuel Estrada en Guatemala. Con esta puerta abierta a la federación, una nueva Asamblea Constituyente compuesta por Guatemala, El Salvador y Honduras se reúne en Tegucigalpa para redactar, aprobar y ratificar la que a la postre será última Constitución Federal Centroamericana³⁰. Pero de nuevo el sueño tornó en quimera cuando un año después de la ratificación el golpe de estado del General guatemalteco José María Orellana puso fin a este último esfuerzo.

Finalmente, antes de pasar a describir los esfuerzos de tipo jurídico para reconstruir la Federación, consideramos necesario definirlos como “aquellos que, sin plantearse la unión misma, han buscado la armonización de la vida de los pueblos centroamericanos mediante la creación de instituciones legales, o el establecimiento de instituciones que vayan preparando aquella unión” (Sol, 1971, p.73). Acotado el concepto, el primero de los mismos se inicia nada más concluir la vida de la Federación de Centro América. Nos referimos al Tratado firmado en la ciudad de Guatemala el 7 de octubre de 1842 por los Estados de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, en virtud del cual se establecieron algunas medidas confederales para disponer que no serían reconocidos los gobiernos nacidos de golpes o revoluciones. Los cuatro Estados también firmaron pocos días después un convenio en el que reiteraban la decisión de romper todo vínculo con el Estado de Costa Rica mientras estuviese gobernado por el general Francisco Morazán, a

la par que establecían una alianza para el caso de que este gobierno atacase el territorio de cualquiera de los firmantes. Sin embargo, en el momento en el que Morazán fue derrocado (11 de septiembre de 1842) los convenios quedaron totalmente inoperantes.

El segundo esfuerzo es el que acontece después del fracaso de la República Mayor, al reunirse todos los países centroamericanos con la intención de unificar las legislaciones y las instituciones nacionales al amparo de los denominados Tratados Jurídicos (aprobados en abril de 1901). En los mismos se acordaron instrumentos de Derecho Civil, Derecho Mercantil, Derecho Penal y Derecho Procesal, pero debido a que éstos no tenían en sí nacionalidad política, no trascendieron a esta esfera. El siguiente esfuerzo vino de la mano de los Estados Unidos y México. Estos países estaban preocupados por el continuo ambiente bélico que imperaba desde hacía décadas en el istmo, y como intento para ponerle fin convocaron a los países de la región a la denominada Convención de Washington (celebrada el 20 de diciembre de 1907). En la misma se consiguió crear la Corte Centroamericana de Justicia -con el objetivo de dirimir todos los conflictos que pudiesen surgir en el istmo y así evitar las guerras-, y la Oficina Internacional Centroamericana -con el objetivo de promover la cooperación económica y cultural y de otros campos-³¹. Sin embargo, los continuos roces entre los mandatarios de la región y los problemas internos de los propios países hacían imposible cualquier iniciativa integradora. Ésta fue la razón principal que llevó al gobierno de los Estados Unidos a reunir de nuevo a los mandatarios de estos países en la capital estadounidense para la firma de un Tratado de Paz y Amistad conocido como los Pactos de Washington. Con el mismo, firmado el 7 de febrero de 1923, se comprometían a no apoyar ningún gobierno que hubiese obtenido el poder mediante golpe de estado o similar. El propósito era estimular los gobiernos constitucionales, la transición pacífica de una administración a la otra mediante elecciones y el respeto a los gobiernos de los países vecinos³². A éste le siguieron varias convenciones encaminadas a cumplir el objetivo de acabar con los problemas políticos y militares del istmo. Pero la vigencia de los anteriores fue abandonada en diciembre de 1932, cuando El Salvador renunció a los Pactos de Washington para así permitir la legitimidad del gobierno del general Maximiliano Hernández Martínez, quien tras golpe de estado contra Arturo Araujo, y contando con la renuncia de los Estados Unidos a renovar el Tratado tras su caducidad en 1933, se hizo con el poder en este país³³.

Para concluir, con posterioridad a los descritos nos encontramos con que antes de la suscripción de la Carta de San Salvador que daría origen a la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), estas naciones mantuvieron una serie de encuentros bilaterales que no obstante nunca condujeron hacia acuerdos multilaterales de integración³⁴. ¿Cuál es entonces su relevancia? Su carácter netamente económico. Por primera vez los países centroamericanos abandonaban el ideal de buscar la integración mediante un proceso directo de unión política plena, para centrarse en una integración parcial, concretamente en la integración comercial de sus economías. Pero a pesar de su importancia, la ausencia de multilateralidad era un hándicap que dificultaba un posible proceso de integración económica a nivel regional. Así, debemos esperar a que la CEPAL comenzase a promulgar la integración gradual y progresiva de todo el continente para que los países centroamericanos dejaran de lado sus discursos nacionalistas y volcasen sus esfuerzos en un proceso de integración multilateral.

II.3. EL NACIMIENTO DEL “MODERNO” PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO: LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

Antes de continuar debemos explicar por qué consideramos que este período determina el nacimiento del que denominaremos *moderno* proceso de integración. Hasta la firma de la Carta de San Salvador en 1951, los intentos de integración que acontecieron en el istmo se caracterizaron, como hemos visto, por la parcialidad geográfica. Si exceptuamos el caso de la Federación de Centro América y el cuestionable proceso de integración que la acompañó, absolutamente todos los procesos unionistas se caracterizaron por agrupar como máximo a cuatro de las cinco naciones de la región. Por otro lado, a lo largo de los ciento treinta años que separan el hecho independentista definitivo y la suscripción de la ODECA, todos los intentos de integración han sido de carácter militar, político o jurídico, sin explicitar en ningún caso el componente económico³⁵. Asimismo, la institucionalidad creada al abrigo de los diferentes intentos de integración ha sido muy limitada y de duración escasa³⁶. Finalmente, los únicos intentos de integración comercial existentes vinieron de la mano de los mencionados acuerdos bilaterales suscritos entre los países del istmo, que en ningún caso tuvieron carácter multilateral, ni evidencia alguna del mismo. Por el contrario, el *moderno* proceso de integración nace con un carácter marcadamente

voluntario y multilateral, ya que de manera pacífica y sin presión alguna incluye a todos los países del istmo. En este caso nos encontramos con cinco estados-nación totalmente afianzados y delimitados cuya pretensión es la integración parcial o completa de sus economías. No se evidencian conflictos políticos o bélicos internos, ni procesos de expansión geográfica protagonizados por próceres con ambición regionalista. Además, si bien la Carta de San Salvador le dota de un previo carácter político, desde el principio fue el marco económico, y concretamente el comercial, el que determinaría todos los Tratados y Convenios que se suscribieron a lo largo de este período. En relación con esto último, en dicho proceso nos encontramos con los primeros planes de integración económica en su sentido más estricto, que incluirán aspectos teóricos nunca antes tratados en la región, como son la integración industrial y la creación de una unión aduanera como fase previa para la creación de un mercado común³⁷.

Paralelamente, por vez primera nos encontramos con la existencia de asesores externos a los gobiernos centroamericanos (CEPAL fundamentalmente) que se encargarán de trabajar en estos campos desarrollando un plan de integración riguroso y coherente con el contexto regional. También percibimos como afloran de manera explícita intereses económicos –que anteriormente estaban encubiertos en las esferas de decisión política y económica- en torno a un naciente sector privado centroamericano ajeno ya a los intereses de los terratenientes vinculados el sector exportador tradicional, de la misma manera que el principal socio comercial del istmo, los Estados Unidos, se lanza con todo el poder de su administración con la firme intención de controlar un proceso de integración cuyo liderazgo ideológico estaba en manos de *enemigos* de Washington. Finalmente, también por primera vez, los gobiernos involucrados en el proceso de integración ven como poco a poco se va creando un tejido institucional consistente en torno al proceso, que además será financiado parcialmente por instituciones de financiación al desarrollo externas al proceso³⁸.

Como se puede apreciar, la importancia de este capítulo histórico es clave, pues la evolución de estos acontecimientos será la que comande los postulados teóricos de los subsiguientes Tratados y Convenios que se suscribirán a lo largo de los más de cincuenta años desde la firma de la Carta de San Salvador. Sirva como ejemplo que los dos nuevos Tratados que sentarán las bases del resurgir integracionista de los noventa en el istmo son denominados como Protocolos a los dos Tratados más importantes que

se suscribieron a lo largo de este episodio histórico, es decir, el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos y el Protocolo al TGIEC (Protocolo de Guatemala)³⁹.

II.3.1. EL TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO: GÉNESIS Y OCASO

La situación que experimentaba Centroamérica entre 1950 y 1951 era de extrema delicadeza debido a la incertidumbre que ocasionaba la Guerra de Corea⁴⁰. Por este motivo, si bien los precios de las principales materias primas exportadas por la región habían iniciado una senda ascendente (Anexo Gráfico. Gráficos 3 y 4), en Washington una comitiva de países industrializados pretendía tomar medidas con el objetivo de poner fin a esta escalada de precios. Ahora, los expertos centroamericanos intentaban no dejarse deslumbrar por la bonanza económica que éste podría ocasionar, manteniéndose expectantes ante la posibilidad de que en un plazo breve la situación se invirtiese⁴¹. Se tornaba inaplazable la búsqueda de alternativas que enfrentasen al potencial problema que se avecinaba. En ese sentido, la lógica podría llevar a pensar que el óptimo se alcanzaría mediante un incremento de la producción, cuyas consecuencias se concretarían en un incremento de las ventas. Pero debido a que se esperaba que la situación se revirtiese en un plazo breve, los beneficios obtenidos por la exportación de estos productos serían comparativa y progresivamente menores a medida que el tiempo pasase. Los gobernantes centroamericanos debían buscar otra alternativa para potenciar el desarrollo económico de la región. Ésta se podría concretar inicialmente en la satisfacción del consumo interno vía incremento de la inversión en el sector industrial. Pero dicha vía conllevaba cuatro problemas fundamentales: el tamaño reducido de las economías de cada uno de los países del istmo, el deficiente desarrollo industrial que imperaba en toda la región, la inexistencia de propuestas de desarrollo industrial coherentes; y la ausencia total de inversionistas nacionales y extranjeros en este sector. Debido a la imposibilidad para plantear un proyecto de desarrollo industrial eficiente, se tuvo que recurrir a la asesoría externa, que de la mano de la CEPAL se concretó en una propuesta de integración industrial para la ampliación del mercado regional.

Esta estrategia de desarrollo nace al abrigo del modelo de Mercado Común Latinoamericano (MCL) propuesto por dicha Comisión (CEPAL, 1959; Prebisch, 1959),

y establece la integración y el modelo de ISI como garantes del desarrollo económico del subcontinente (CEPAL, 1972). En este marco, las relaciones entre la CEPAL y Centroamérica se abrieron formalmente en el Cuarto Período de Sesiones de esta Comisión –celebrado entre mayo y junio de 1951-, al amparo de la Resolución 9 (IV), titulada *Desarrollo Económico de Centro América*. Esta fecha es clave para el proceso de integración latinoamericano, pues supone la primera concreción empírica del modelo en el continente, y el primer proyecto de desarrollo industrial que toma a una región como objeto de análisis. Concretamente, en esta Resolución se proponía una integración *limitada*, que a su vez estuviese acompañada por una política de *reciprocidad* comercial e industrial, y que paralelamente debiera tener un marcado carácter *gradual* y de *cooperación mutua*⁴².

La influencia de este evento no se hizo esperar, y el proceso de integración comenzó a tomar impulso bajo nuevos esfuerzos formales. En su caso, fueron los diferentes gobiernos de la región los que retomaron la iniciativa unionista, y tras una extensa reunión de Ministros de Asuntos Exteriores firmaron la Carta de San Salvador que daría origen a la ODECA (14 de octubre de 1951). Con su firma, se iniciaba una nueva senda unionista que llevaría al istmo a la suscripción del TGIEC. La propuesta que se pretendía plasmar en la reunión comentada se explicitaba en su Artículo Primero:

...fortalecer los vínculos que los unen [a los países centroamericanos]; consultarse mutuamente para afianzar y mantener la convivencia fraterna en esta región del continente, prevenir y conjurar toda desavenencia y asegurar la solución pacífica de cualquier conflicto que pudiese surgir entre ellos; auxiliarse entre sí; buscar solución conjunta a sus problemas comunes y promover su desarrollo económico, social y cultural, mediante la acción cooperativa y solidaria.

Sin embargo, a pesar de que la ODECA tenía un claro componente político y no se hacía mención explícita a cuestiones estrictamente económicas o comerciales, sirvió de claro revulsivo para la integración regional⁴³. De este modo, durante esta primera parte de la década de los cincuenta el compromiso asumido por los gobiernos centroamericanos, junto con el trabajo del Comité de Cooperación Económica de Ministros de Economía del Istmo Centroamericano (CCE) y el asesoramiento de la CEPAL, tuvieron como fruto el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración (suscritos ya en la segunda mitad de la misma,

concretamente el 10 de junio de 1958), y como conclusión el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación (suscrito el 1 de septiembre de 1959). Estos conformarían los antecedentes del acuerdo que realmente conducirá a los países del istmo a iniciar la consecución de un mercado común en la región como antesala de la integración económica plena, es decir, del TGIEC⁴⁴.

Este último, suscrito en Managua el 13 de diciembre de 1960 por todos los países centroamericanos excepto por Costa Rica -que lo suscribiría el 23 de julio de 1962-, establece en su Artículo I que “los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de [...su] entrada en vigencia”, comprometiéndose además a constituir una unión aduanera entre sus territorios, a perfeccionar una zona de libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios⁴⁵, y a adoptar un arancel externo común (Art. II). En el plano institucional establece el Banco Centroamericano de Integración Económica como instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento económico integrado sobre una base de equilibrio regional (Art. XVIII), el Consejo Económico Centroamericano con el propósito de dirigir la integración de las economías centroamericanas y coordinar la política en materia económica (Art. XX), un Consejo Ejecutivo con el objetivo de aplicar y administrar dicho Tratado (Art. XXI) y, finalmente, una Secretaría Permanente con personalidad jurídica propia, que lo sería a su vez de las dos anteriores instituciones (Art. XXIII)⁴⁶. Para concluir, el Artículo X estipulaba una cooperación estrecha entre los Bancos centrales de los países signatarios con el fin de evitar que un posible proceso de especulación monetaria pudiesen afectar los tipos de cambio, así como para mantener la convertibilidad de las monedas de los respectivos países. De igual manera se instaba a los mismos a que en caso de dificultades graves en su balanza de pagos colaborasen junto al Consejo Ejecutivo para el estudio de posibles soluciones. Como consecuencia, el 28 de julio de 1961 se suscribiría el Acuerdo de la Cámara de Compensación Centroamericana, y el 25 febrero de 1964 el Acuerdo para el establecimiento de la Unión Monetaria Centroamericana (UMC)⁴⁷.

La primera iniciaría sus operaciones el 1 de octubre de 1961 con la participación de los bancos Centrales de Guatemala, El Salvador y Honduras, ya que el Banco Central de Nicaragua se adheriría el 1 de mayo de 1962 y el de Costa Rica el 16 de junio de 1963.

Dentro de sus funciones, el Acuerdo la definía como un mecanismo multilateral tanto de créditos recíprocos entre Bancos Centrales, como de compensación de desequilibrios vía balanza de pagos. Pero además de lo anterior, también se buscaba la facilitación de los pagos y el fomento del uso de las monedas de la región en las transacciones internas⁴⁸. Sin embargo, desde que la Cámara comenzó sus operaciones, la idea de establecer en Centroamérica una entidad monetaria más amplia y formal fue motivo de discusión en el seno de dicha institución. Por este motivo, hubo que esperar hasta febrero de 1964 para que se suscribiera el Acuerdo que establecería la UMC como instrumento legal que promoviese la coordinación y armonización de las políticas monetaria, cambiaria y crediticia de los países del istmo, sentando a su vez las bases definitivas de la unión monetaria en la región⁴⁹. Pero este ambicioso Acuerdo nunca fue implementado en su totalidad, y el fondo de estabilización nunca pudo cumplir con su finalidad debido a la crítica situación financiera de los países del istmo y a la consiguiente imposibilidad de procurar los recursos necesarios⁵⁰.

II.3.2. EL TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO Y LA EVOLUCIÓN MACROECONÓMICA REGIONAL⁵¹

A pesar de todo, el marco institucional creado al amparo del TGIEC trajo consigo mejoras sustanciales en los indicadores macroeconómicos del istmo. Así, se apreciaba claramente como el PIB de la región se dispara a partir de finales de la Segunda Guerra Mundial, alcanzando las mayores cotas de crecimiento en la década de los sesenta (Anexo Gráfico. Gráfico 21; Anexo Estadístico. Tablas 16 y 17). Es en este período cuando el istmo alcanzará las mejores cifras de crecimiento del PIB tanto en un análisis por décadas, como en valores de crecimiento medio anual (Anexo Estadístico. Tablas 4, 5, 16 y 17)⁵². Por países (Anexo Gráfico. Gráficos 22 y 23; Anexo Estadístico. Tablas 16 y 17), este hecho se evidencia de manera significativa en los casos de Costa Rica y Nicaragua -con incrementos medios anuales del PIB por encima del 6%- , no obstante, la evidente influencia que Guatemala ejercía en el PIB total de la región (Anexo Gráfico. Gráfico 23)⁵³. Pero estas alentadoras cifras no fueron suficientes para contrarrestar los elevados niveles de crecimiento demográfico de los diferentes países (Anexo Estadístico. Tabla 1), y por lo tanto los niveles de PIBpc centroamericanos no sufrieron

incrementos equivalentes (Anexo Gráfico. Gráficos 24 y 25; Anexo Estadístico. Tablas 18 y 19)⁵⁴.

Respecto a la estructura del PIB por ramas de actividad, la heterogeneidad de la región es la nota dominante⁵⁵. En primer lugar nos encontramos con dos economías relativamente similares desde este prisma, Costa Rica y El Salvador (Anexo Gráfico. Gráficos 26 a 29), donde el sector servicios domina la economía con una participación en el PIB siempre alrededor del 50%, mientras que el sector agrícola disminuye su influencia en beneficio del sector manufacturero e industrial. En una división por ramas, ambos están dominados por una rama agrícola en pleno declive, donde la manufacturera y la del comercio incrementan su representación⁵⁶. Por otro lado (Anexo Gráfico. Gráficos 30 a 33), Guatemala y Honduras presentan un sector servicios con una presencia en el PIB cercana al 60%, donde el sector primario merma progresivamente en pos de un sector manufacturero e industrial en auge (pero con unos niveles menores que en el caso de los dos anteriores países). No obstante, el análisis por ramas de actividad difiere de un país a otro. En el caso del primero nos encontramos con que la rama de establecimientos financieros domina el PIB, pero ralentizando su marcha a causa del incremento en influencia de la manufacturera y, fundamentalmente, de la comercial, mientras que en el segundo ésta incrementa su repercusión, con una rama agrícola y de servicios sociales en claro declive⁵⁷. Para concluir (Anexo Gráfico. Gráficos 34 a 35), en Nicaragua el sector Servicios (no básicos) disminuye su presencia en el PIB en aproximadamente veinte puntos porcentuales en beneficio de los otros tres sectores, con especial relevancia en el industrial. Por ramas de actividad apreciamos que este declive se debe a una brusca caída de la importancia de la rama de establecimientos financieros, que se ve compensada por la comercial⁵⁸.

Respecto al comercio exterior (Anexo Gráfico. Gráfico 36), apreciamos claramente el estancamiento de las exportaciones motivadas por la caída de los precios de intercambio para el istmo que se iniciaría a partir de 1957, después de haber alcanzado su máximo histórico en 1954 (Anexo Gráfico. Gráficos 3 y 4). Por este motivo, a partir de 1955 el saldo comercial comienza a ser deficitario, y sigue esta tendencia hasta el final del período. No obstante, se aprecia como a partir de la firma del TGIEC el comercio se reactiva, con una tendencia alcista de las importaciones apreciable en mayor o menor medida en todos los países de la región (Anexo Gráfico. Gráficos 37 a 41)⁵⁹.

Por su parte, al inicio del período el comercio intrarregional era apenas irrelevante y se situaba aproximadamente en torno al 3% del total (Anexo Gráfico. Gráficos 42 a 46). Hay que esperar hasta 1958 para que tras la firma del Tratado Multilateral de Libre Comercio y el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, el comercio intrarregional cobre fuerza y comience una senda ascendente que se hará completamente evidente tras la consolidación del Acuerdo de la Cámara de Compensación Centroamericana y el Acuerdo para el establecimiento de la Unión Monetaria Centroamericana⁶⁰. Por países, tanto las exportaciones como las importaciones se incrementan de manera sustancial en toda la región (Anexo Gráfico. Gráficos 47 y 48)⁶¹. A la hora de evaluar el comercio por destino se pueden extraer cuatro conclusiones (Anexo Estadístico. Tablas 8 y 9): la pérdida de representación del comercio con Estados Unidos, el auge del comercio con el continente europeo, la importancia ascendente del comercio intrarregional, y la entrada en el *club* de Japón, como país de destino de las exportaciones centroamericanas⁶². En lo que respecta al comercio por producto (Anexo Estadístico. Tablas 13 y 14), las conclusiones se pueden agrupar en cinco: el enorme incremento de las exportaciones de café y banano, que se duplica en el caso del primero y alcanza mayores niveles en el caso del segundo; la consolidación del café como producto de exportación estrella, pues a pesar de que reduce en 15 puntos porcentuales su importancia en el total exportado, continúa con un porcentaje de representación del 44%; el estancamiento del banano en cuanto a importancia comercial, pero consolidado como segundo producto de la región; la diversificación del comercio regional a cinco productos de importación, como son el café y el banano por un lado, y el azúcar, la carne y el algodón por otro⁶³; finalmente, un cambio en la estructura exportadora de productos por países. En este sentido, nos percatamos de que El Salvador y Honduras añaden a su matriz el comercio algodón, y en menor medida azúcar (y carne en el caso de Guatemala). Por su parte, Costa Rica y Honduras introducen en su matriz el comercio de carne, mientras que Nicaragua configura una matriz dominada por el café y el algodón, y en menor medida la carne⁶⁴.

En conclusión, este capítulo de la historia económica de Centroamérica no es importante solamente porque la región consiguiese incrementar sustancialmente sus exportaciones de productos tradicionales –principalmente de café–, sino porque en la misma también se dio una clara modernización y diversificación de las estructuras de producción agraria, implantándose el algodón, la caña de azúcar y la producción de

ganado vacuno (y en menor medida la de madera, cacao y cáñamo) para satisfacer las necesidades de demanda que nacen tras la Segunda Guerra Mundial en todo el mundo desarrollado, y principalmente en Estados Unidos⁶⁵. En cuanto a los productos tradicionales –café y banano–, también experimentaron una modernización al introducirse los fertilizantes químicos y pesticidas, nuevas técnicas de producción y nuevas variedades de cultivos. En el ámbito institucional las novedades importantes pueden quedar resumidas del siguiente modo. Por vez primera desde la independencia, la región decide enfrentar sus necesidades de desarrollo en conjunto, sin que por ello medie conflicto político, social o bélico alguno. Este hecho implica que la decisión de iniciar el proceso de integración adopte un carácter netamente multilateral, en este caso bajo la asesoría de una institución exterior, como la CEPAL, que al amparo de un nuevo modelo de desarrollo propone un plan de industrialización endógena que propicia la superación de los antiguos postulados del modelo agroexportador que habían caracterizado a la región desde hacía décadas. Así, al amparo de un modelo estatista y marcadamente proteccionista surgen las primeras instituciones supranacionales de ámbito regional, que coadyuvan el inicio del proceso de transformación agraria y de industrialización⁶⁶. No obstante, éste se vería finalmente distorsionado tras la decidida intervención de la administración estadounidense y la implantación de un modelo de mercado de corte liberal exportador.

II.3.3. EL COMIENZO DE LA CRISIS Y EL DESMEMBRAMIENTO DEL MODERNO PROCESO DE INTEGRACIÓN

Estos años de bonanza económica fueron aprovechados por las economías centroamericanas en pos de un desarrollo económico que no acababa de llegar. Pero la región atesora una serie de problemas que a lo largo de toda la historia han marcado su rumbo, y así de nuevo el componente nacionalista sería uno de los factores que explicarían que en julio de 1969 los gobiernos de Honduras y El Salvador se enzarzaron en lo que se vino a llamar la guerra del *fútbol* o de las *cien horas*⁶⁷. La consecuencia de este episodio fue el desmembramiento progresivo del proceso de integración. Pero, ¿fue este componente el único problema reseñable? En nuestra opinión éste se podría explicar a partir de la conjunción de una serie de factores endógenos y exógenos al mismo proceso. En el contexto internacional la relación de términos de intercambio para los productos de exportación centroamericano continuaba en claro declive (Anexo

Gráfico. Gráficos 3 y 4), originando dificultades en la balanza comercial⁶⁸. Al mismo tiempo, la guerra de Vietnam afectaba económicamente a los Estados Unidos, principal socio comercial del istmo, y los precios del crudo comenzaban un proceso ascendente que culminaría con las crisis petroleras de 1973 y 1979. Dentro del proceso de integración, la desigual percepción de los beneficios y costes inferidos ocasionó que Honduras no depositase los instrumentos de ratificación de alguno de los Tratados y Acuerdos suscritos⁶⁹.

No obstante, con la excusa de un conflicto fronterizo, El Salvador y Honduras iniciaron una guerra que se saldaría con la salida del segundo del proceso de integración y con la suspensión de todo tipo de relaciones entre ambos países (incluyendo la interrupción del tránsito de mercancías). La consiguiente modificación de la geografía comercial tuvo como consecuencia primera el cese de las actividades del Consejo Económico y del Consejo Ejecutivo del TGIEC, al igual que el surgimiento progresivo de un conflicto comercial entre los países integrantes⁷⁰. Como medida, los Ministros de Economía del istmo mantuvieron sucesivas reuniones desde enero de 1970 para intentar concretar un *modus operandi* que guiase el conflicto hacia una posible solución. Éste se definió en septiembre de ese mismo año, pero desgraciadamente no solventaba los numerosos desequilibrios que el proceso soportaba. No era sólo necesaria su modificación, sino que se evidenciaba la necesidad de rediseñarlo sobre un marco más equilibrado para todos los socios. Por este motivo, cuando en noviembre de 1970 los Ministros centroamericanos anunciaron la creación de un Fondo cuyo objetivo era financiar de manera permanente cualquier desequilibrio de balanza de pagos ocasionado por la liberalización del comercio intrarregional (Fondo para la Producción Agrícola e Industrial), El Salvador y Guatemala se opusieron de manera frontal. Las razones parecen obvias en el caso del primero⁷¹, pero ¿qué empujó a Guatemala a oponerse a la creación de este fondo? Guerra-Borges (1988, pp.83 y ss.) plantea este hecho como un claro ejemplo de la tendencia de las burguesías más fuertes a subordinar los intereses de los empresarios de otros países. De este modo, la oposición del gobierno y empresarios *guanacos* provocó la misma reacción en sus homólogos *chapinos*, por el simple hecho de que este país era el principal socio comercial de Guatemala en la región, y por lo tanto tenían intereses comunes.

En este marco, las posibilidades de Honduras eran las siguientes: mantenerse dentro del proceso, en una posición de desventaja comercial que probablemente se acrecentaría, o bien salirse del mismo. Optó por la segunda, y el 30 de diciembre de 1970 emitió el Decreto 97, por el cual restablecía los derechos arancelarios para las mercancías procedentes de los otros países centroamericanos. Esta decisión forzó las corrientes comerciales del istmo, ocasionando que los flujos provenientes de Guatemala y El Salvador con destino a Honduras se desviasen hacia Costa Rica y Nicaragua. Pero la presión que sufrieron estos dos mercados sería demasiado grande, y así Costa Rica primero y Nicaragua después, decidieron imponer restricciones a las ventas de textiles, calzado y vestuario de Guatemala y El Salvador⁷². Con estas decisiones concluía un episodio de éxito integrador que consiguió el cumplimiento de muchos de los objetivos planteados en el TGIEC, y cuyo mayor logro fue la armonización del 97,6% del total de los rubros del Arancel Externo Común⁷³.

II.4. HACIA LA RECONSTRUCCIÓN DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN

Siendo un hecho la fractura del proceso de integración, el 11 y 12 de enero de 1972 los Ministros de Relaciones Exteriores de los cuatro países que permanecían en el mismo se reunieron en Antigua, Guatemala, para suscribir la *Declaración de Alcázar*⁷⁴. Incluso conscientes de la necesidad de reestructurar el proceso más allá de lo estrictamente comercial, los diferentes gobiernos mantuvieron continuas reuniones entre 1973 y 1976 hasta elaborar un proyecto de Tratado que creaba la Comunidad Económica de Centro América, proyecto demasiado ambicioso que no llegó a ser más que una propuesta sobre el papel. A partir de aquí, el proceso entra definitivamente en una profunda crisis que se inicia, empero, con un hecho favorable, como fue el incremento de los precios del café, del banano y de la carne en el mercado mundial⁷⁵. Pero no fue más que un espejismo, ya que a partir de 1978 el contexto comercial cambia de tendencia y la economía mundial pierde fuerza como consecuencia de una nueva crisis petrolera –la que abarcaría de 1979 a 1981-, que provoca un *shock* en el istmo cuyas consecuencias se harían sentir a lo largo de toda la década siguiente⁷⁶. De manera paralela, en el seno de la región se fraguaba un cambio político que concluyó con la revolución sandinista de 1979 en Nicaragua -y el consiguiente derrocamiento del régimen de Somoza- y la caída del general Romero en El Salvador. Este cambio de rumbo político ocasionó una fuga masiva de capitales que, junto a los acontecimientos

anteriores, agravó los desequilibrios macroeconómicos existentes en Centroamérica (Anexo Estadístico. Tabla 22). Al mismo tiempo, para enfrentar estos *shocks* las naciones centroamericanas decidieron abandonar la política de cambios fijos impuesta en el Acuerdo de Unión Monetaria. Pero a causa de la crisis, la Cámara de Compensación, que había facilitado el comercio intrarregional desde su creación, vio su actividad gravemente afectada por el agotamiento de las reservas internacionales, así como por la fuga de capitales y la desaceleración económica. Tras dichos intentos para revertir la evolución del proceso, esta década concluye con el abandono o deterioro de la mayor parte del marco institucional creado al amparo del mismo.

II.4.1. EL RESURGIMIENTO DEL PROCESO

A lo comentado hay que añadir que todo el istmo centroamericano -a excepción de Costa Rica- se encontraba en un ambiente de violencia enmarcada en las guerras protagonizadas por los gobiernos centrales y las guerrillas armadas. Guatemala, El Salvador y Nicaragua se encontraban en procesos de guerra civil, y Honduras, por su parte, había cedido su territorio a los Estados Unidos para que éste intentase el derrocamiento del gobierno sandinista en Nicaragua. En este contexto se hacía necesaria la firma y el compromiso de los mandatarios centroamericanos para alcanzar una paz negociada que llegaría, en el plano institucional, el 7 de agosto de 1987 con la firma de los Acuerdos de Paz de Esquipulas. No obstante, no podemos hablar de acuerdos de paz definitivos hasta 1996, fecha en la que el gobierno guatemalteco firma la paz definitiva con la guerrilla⁷⁷. Tras esta fecha, nos encontramos con un istmo donde los militares han sido progresivamente desplazados del gobierno, donde florecen las organizaciones de sociedad civil con clara influencia costarricense, y donde las fuerzas guerrilleras están integradas en el proceso democrático. Asimismo, la influencia del estado tiende a disminuir y se forman verdaderas zonas metropolitanas fruto de las migraciones. Pero también nos encontramos con un istmo en el que existe mucha pobreza y desigualdad de oportunidades, así como un aumento de los índices de violencia y criminalidad debida, en gran medida, a la herencia de la guerra (Pérez, 2000).

Ahora, ¿cuál era la situación de partida del proceso de pacificación en el plano económico?⁷⁸ Apreciamos una ralentización general en las cifras de crecimiento de la producción a lo largo de la década de los setenta, que se agudiza e incluso se convierte

en decrecimiento en la década de los ochenta (Anexo Gráfico. Gráfico 49; Anexo Estadístico. Tabla 16)⁷⁹. El estudio por países no altera esta conclusión (Anexo Gráfico. Gráfico 50; Anexo Estadístico. Tablas 16 y 17), pero sí exhibe alguna diferencia significativa en lo relativo a la agudización de crisis económica para los casos de El Salvador y Nicaragua, cuyas cifras de crecimiento se encuentran muy por debajo de las de sus vecinos -con claro decrecimiento a lo largo de la década de los ochenta-⁸⁰. La evolución del PIBpc de la región presenta cifras muy impactantes (Anexo Gráfico. Gráfico 51; Anexo Estadístico. Tablas 18 y 19), no en el sentido de estancamiento, sino de verdadero decrecimiento. La ralentización de los setenta se traduce en unos porcentajes de crecimiento promedio interanual del 1,68% en la primera mitad del período, y del -1,36% en la década siguiente. Por países de nuevo El Salvador y Nicaragua se llevan la peor parte, pero en este caso todos obtienen cifras de crecimiento negativo en la segunda década del período, y en el análisis interanual⁸¹.

Por sectores de actividad se observa claramente como los países centroamericanos continúan siendo economías centradas en los servicios (Anexo Gráfico. Gráficos 52, 54, 56, 58 y 60)⁸². No obstante se percibe como en Costa Rica, El Salvador y Honduras la agricultura pierde peso y el sector industrial se consolida como segundo sector en importancia, mientras que Guatemala y Nicaragua continúan siendo economías donde el sector primario mantiene un peso mayor que el manufacturero. Por ramas (Anexo Gráfico. Gráficos 53, 55, 57, 59 y 61) nos encontramos con que las economías costarricense y salvadoreña se encuentran dominadas por la rama manufacturera, cobrando la de servicios una importancia notable⁸³. Los otros tres países muestran un PIB donde las ramas agrícola y ganadera son determinantes, mientras que la manufacturera no acaba de consolidarse y continúa por detrás de las de comercio y servicios comunales y sociales.

Respecto al comercio, la crisis económica ocasiona la reducción o estancamiento de los flujos a lo largo de la década de los ochenta. En este período la caída de los precios de intercambio para Centroamérica llega a sus niveles más reducidos, estancando las exportaciones y provocando un déficit comercial que se irá progresivamente incrementando a lo largo de todo el período⁸⁴. Sólo a partir del final de la misma se comienza a percibir cierta recuperación (Anexo Gráfico. Gráficos 62 a 67), debido en gran medida al modelo de promoción de exportaciones que se implanta de manera

generalizada en toda la región⁸⁵. El comercio intrarregional reduce la tendencia alcista a partir de 1981, iniciándose un período de reducción de intercambios que cambia de tendencia con el inicio del proceso de pacificación en la región (Anexo Gráfico. Gráfico 68). A pesar de ello, su importancia en el comercio total muestra, en primer lugar, como el período de auge comercial de los setenta no se transformó en un incremento de la participación de este comercio en el total del mismo, sino que de manera contraria, éste redujo su importancia (Anexo Gráfico. Gráfico 69). En segundo lugar, apreciamos como a partir de 1987 éstas recobran vigor, no así las importaciones, que continúa la senda descendente que la llevará de casi un 25% de representatividad sobre el total, a menos del 15%⁸⁶. Por destino y origen (Anexo Estadístico. Tablas 8 y 9), tanto las exportaciones como las importaciones se encuentran dominadas por el comercio con los Estados Unidos y por la consolidación del comercio con el bloque europeo. La nota destacada es la comentado reducción del comercio intrarregional, así como el incremento de los flujos comerciales con el continente asiático, en detrimento del realizado con los tres anteriores (que se refleja fundamentalmente en el caso de las importaciones).

II.4.2. ¿HACIA LA UNIÓN ADUANERA?

Después de años de lucha armada y de un empobrecimiento sustancial de todas las economías del Centroamérica, en 1991 Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscribieron el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la ODECA, con el objeto de establecer y consolidar el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) como el marco institucional de la región⁸⁷. Pero este Protocolo no constituía el marco institucional deseado para consolidar la integración económica centroamericana, pues no disponía de ningún instrumento específico centrado en la misma⁸⁸. En consecuencia, en 1992 los Presidentes de El Salvador y Guatemala firmaron un acuerdo de Libre Comercio entre sus territorios comprometiéndose a formalizar una unión aduanera. Esta decisión representaría el impulso definitivo que llevaría a los cinco países centroamericanos a suscribir el Protocolo de Guatemala al TGIEC, como referente institucional de la integración económica en la región⁸⁹. Mediante el mismo, suscrito el 29 de octubre de 1993, se adaptan y actualizan las normas de dicho Tratado a la realidad económica y social de estos países, así como al nuevo marco institucional del SICA,

creándose el Subsistema de Integración Económica con el objetivo básico de (Artículo 3)⁹⁰:

...el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, [buscando] que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y técnicas, [y que] eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional.

Así mismo establece las diferentes etapas a seguir en el proceso de integración económica, determinando en primer lugar el compromiso de mejora de la zona de libre comercio con la finalidad de constituir una unión aduanera entre sus territorios. Pero el objetivo subyacente es la creación de una unión económica que pase necesariamente por una integración monetaria y financiera centroamericana⁹¹. Por su parte, la organización institucional del Subsistema de Integración Económica vendría determinada en los Artículos que van del 36 al 54, estableciéndose como instituciones más representativas el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)⁹². Mediante este instrumento institucional los países integrantes se comprometerían a buscar consistentemente el equilibrio macroeconómico y la estabilidad interna y externa de sus economías, a través de la aplicación de políticas macroeconómicas congruentes y convergentes, debiendo igualmente alcanzar, de manera gradual y progresiva, los diferentes niveles de integración que se exponen en dicho Protocolo. Pero por otro lado, éste también facultaba a los Estados Contratantes a que dos o más de ellos pudiesen avanzar con mayor celeridad en el proceso de integración económica. A este respecto, Guatemala y El Salvador decidieron aprovechar esta opción, y tomaron la decisión de avanzar en el proceso suscribiendo, en el año 2000, un Convenio Marco para la consecución de una unión aduanera⁹³.

Como vemos, en el plano institucional la integración económica de la región comenzaba a tomar finalmente la senda de la confianza, y por este motivo los Presidentes de la región aprobaron un Plan de Acción para acelerar el proceso que desencadenó la aprobación, el 29 de junio de 2004, del Marco General para la Negociación de la Unión Aduanera en Centroamérica (UAC). Pero a partir de aquí, lo que ha acontecido en el proceso ha sido un cúmulo de buenas intenciones que han

buscado el aceleramiento del mismo, pero siempre con el mismo resultado. Así, en la actualidad las negociaciones para la consecución de la UAC se encuentran empantanadas desde hace años en cuestiones como la armonización del 4,3% de los rubros más sensibles del Arancel Externo Común o la armonización fiscal y la redistribución de los ingresos provenientes del mismo. No obstante, el istmo acaba de suscribir un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con la Unión Europea (UE), el cual presenta como uno de los requisitos formales la consolidación de una unión aduanera en la región⁹⁴. Desde el inicio de estas negociaciones las cinco naciones iniciaron la armonización y aprobación de los diferentes Convenios necesarios para la misma, lo que les llevó a la suscripción, el 25 de junio de 2007, del Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana⁹⁵.

Por lo comentado podríamos concluir que la reactivación del proceso de integración no supone más que una continuidad del marco creado al amparo del TGIEC. ¿Es esta afirmación cierta? Los Protocolos que la inician suponen una clara continuidad del proceso, empero dan pie a la ampliación y reestructuración del marco institucional existente para adaptarlo a las nuevas necesidades⁹⁶. Con todo, las deficiencias formales que en parte ocasionaron su desmembramiento no fueron dejadas de lado, y así el Protocolo de Guatemala incidía en la necesidad de que el desarrollo económico y social derivado se caracterizase por un crecimiento equitativo y la sostenible. Para institucionalizar esta demanda se aprueba la ALIDES, el Tratado de la Integración Social Centroamericana y el Tratado Marco de Seguridad Democrática en Centroamérica. Pero los anteriores se centraban en un modelo de desarrollo sostenible en lo político, económico, social, cultural y ambiental, que no implicaba la creación de instrumentos formales que promoviesen una mejor distribución de los beneficios y costes atribuibles al proceso. Es decir, la región continuaba sin mecanismo fiscal alguno que pudiese solventar problemas de balanza de pagos similares al acontecido décadas atrás.

En conclusión, es evidente que la reactivación formal del proceso supone un paso adelante respecto al iniciado en la década de los cincuenta. Éste incide, aparte de en el ámbito económico y comercial, en el plano social y cultural mediante diversos Tratados elaborados en exclusiva para este cometido. Sin embargo no supone una reestructuración formal y las modificaciones y ampliaciones realizadas no son acordes a

las demandadas puestas sobre la mesa en el momento del desmembramiento. Mantiene serias deficiencias (que iremos viendo a lo largo de este Trabajo) y redundante en la incapacidad para solucionar problemas relacionados con la distribución equitativa de los beneficios del libre comercio intrarregional. Adicionalmente, el modelo de desarrollo adoptado en la década de los noventa por Centroamérica (*regionalismo abierto*) se fundamenta en la inserción de la región en la economía mundial mediante un mayor grado de apertura, a la par que en una profundización del proceso de integración (Capítulo Primero). Pero este modelo descansa en la liberalización del comercio intrarregional y en la promoción de las exportaciones como único motor de convergencia y desarrollo, dejando de lado la creación de mecanismos de integración positiva que faciliten la adecuación del proceso a las necesidades de todos sus miembros. Por éste y otros motivos, las posturas acerca del proceso no son homogéneas y el optimismo se funde con las numerosas opiniones que han visto como a lo largo de los años éste no ha conseguido dar el paso de comprometerse definitivamente con una integración económica que probablemente fuese muy beneficiosa para Centroamérica.

II.5. CONCLUSIÓN

Partiendo de la hipótesis planteada al inicio de este Capítulo, consideramos que la reactivación del proceso de integración acontecida a lo largo de la década de los noventa implica mejoras sustanciales respecto al modelo conformado por el TGIEC, pero no supone una reestructuración formal del mismo ni la superación de alguno de los más importantes problemas que supusieron su desmembramiento. A pesar de ello, se diferencia claramente de cualquier tentativa integradora anterior, incluida la propia declaración de independencia centroamericana. El modelo actual busca la consecución de una unión económica que previamente comprenda el difícil logro de crear un mercado común, pero incluye parámetros nunca antes incorporados, como la integración social y el fomento de la democracia en la región. Las tentativas previas al *moderno* proceso de integración se caracterizan por la parcialidad geográfica, la ausencia de un marco institucional regional y por enmarcarse en un contexto de evidente inestabilidad política. El actual proceso se desarrolla paralelamente a los procesos de pacificación y democratización del istmo, buscando una inserción en la economía mundial que rehuya de los modelos de industrialización centralistas o agroexportadores. Por otro lado, si bien el modelo de integración iniciado en la década de los cincuenta también se

enmarcaba formalmente dentro de la integración económica, su forma y el contexto político imperante lo hacen notablemente distinto. Éste se suscribió en un entorno marcadamente nacionalista y caracterizado por dictaduras militares, donde el componente nacionalista se evidenció en el momento en el que el proceso demandó mecanismos financieros que compensasen la desigual distribución de beneficios y costes inducida. En este sentido, queda clara la voluntad de los diferentes gobiernos para que el proceso actual, al menos en su parte formal, vaya más allá de la simple retórica.

En resumen, la integración centroamericana es una realidad, al menos en la parte institucional. Desde la firma de los Protocolos de Tegucigalpa y Guatemala, la institucionalidad del proceso ha cobrado una presencia que no tenía referente desde hacía décadas, y en virtud de éstos se han creado una serie de Órganos, Secretarías e Instituciones especializadas que abarcan la mayor parte de los ámbitos del proceso⁹⁷. Además, estos han sido depositados por los cinco países centroamericanos, del mismo modo que estas naciones han suscrito tanto el Marco General para la Negociación de la Unión Aduanera en Centroamérica como el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana. No obstante, esta integración “*de iure*” no tiene por qué tener una correspondencia directa con la realidad centroamericana. Profundizando más en esta cuestión, podríamos objetar si ha traído consigo unos niveles coherentes de integración comercial, e incluso si ha conseguido reducir los elevados niveles de desigualdad económica que se dan en el istmo. A estos y otros interrogantes intentaremos dar respuesta a lo largo de este Trabajo.

NOTAS DEL CAPÍTULO SEGUNDO

¹ En el Anexo Histórico de esta investigación se pueden encontrar una serie de trabajos cuya pretensión es la de completar este Capítulo. A este respecto, no podemos continuar sin dejar claro que nuestra intención es la de analizar el proceso desde un punto de vista principalmente institucional, pero siempre bajo el marco teórico de la integración económica. Esta aclaración no es baladí si se plantea desde un prisma crítico, pues para un lector versado en la realidad histórica de la región será muy evidente la omisión de numerosos episodios de notable importancia para la evolución del istmo. Esta afirmación es aplicable también para aquellos que la aborden desde un prisma político o sociológico. No obstante nos atrevemos a recomendar al lector entusiasta de la historia de Centroamérica –desde cualquier prisma de las ciencias sociales- los seis volúmenes que conforman la *Historia general de Centroamérica* (1993, Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) que coordina Edelberto Torres-Rivas, y principalmente los tomos III al VI, de los cuales en la bibliografía de este Trabajo puede encontrar información. Este abogado y sociólogo guatemalteco tiene publicados una amplia variedad de trabajos que, desde un prisma principalmente sociológico, ayudarán al lector a ampliar la fotografía de la región. Ahora, de entre todas sus publicaciones, *Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano*, publicado por primera vez en 1971, es su primer libro y el que también se considera

más importante (consultar bibliografía para éste y otros trabajos de dicho autor). En el mismo sentido, para dotar a la imagen de una perspectiva más económica se pueden consultar: Bulmer-Thomas (1994), Guerra-Borges (1988) y Torres-Rivas (2007). Volviendo al marco histórico, puede ser interesante para un lector interesado la consulta de Pérez (2000). De igual modo, una obra no citada en la bibliografía pero también recomendable para la comprensión de lo acontecido en el ámbito político en el istmo es: Dunkerley J. (1988): *Power in the Isthmus: a Political History of Modern Central America*. Londres, Verso. Sin salirnos de este ámbito, también puede ser interesante la consulta de: Kapiszewski, D. (2002): *Encyclopedia of Latin American Politics*. Connecticut, Center for Latin American Studies, Georgetown University; así como: Lea, D. y Milward, C. (2001): *A political chronology of The Americas*. Londres, Europa Publications. En ambos se podrá encontrar un análisis sencillo pero pormenorizado de todos los acontecimientos políticos importantes que se han dado en cada uno de los países centroamericanos desde el inicio de la colonización hasta entrado el presente siglo, incluyendo un interesante listado de todos los presidentes de cada uno de los países de América Latina desde la independencia. Finalmente, para una lectura más sencilla pero no por ello carente de rigor, se puede consultar: Hall, C. y Pérez, H. (2003): *Historical Atlas of Central America*. University of Oklahoma Press, Oklahoma. Así mismo, en la página Web de la Asociación para el Fomento de los Estudios Históricos en Centroamérica (AFEHC) se pueden encontrar infinidad de estudios relacionados con la materia: <http://afehc-historia-centroamericana.org/index.php>. No obstante, por su completitud y enorme rigor en todo el abanico de las ciencias sociales, incidimos en la recomendación de tratar directamente con mencionada obra que coordina Torres-Rivas. Para lecturas más concretas puede consultar la bibliografía de este Capítulo, así como la bibliografía del Anexo Histórico incluido en este Trabajo.

² *Costarrica* en el original. Tras la incorporación de Los Altos el 2 de febrero de 1838, la Federación pasaría a estar formada por seis estados. La historia de éste está estrechamente vinculada a la de Guatemala, ya que de hecho se trata de una región incluida administrativamente en esta última. No obstante, desde la firma de la independencia de 1821 la región había expresado su intención de separarse de Guatemala, no así de la posterior Federación. En ese sentido, aprovechando la crisis política en la que se encontraba el Estado de Guatemala y el resto de Centroamérica, su reconocimiento llegó de la mano del Título XIV de la citada Constitución Federal -*De la Formación y admisión de nuevos estados. Sección Única*-, donde se establecía que a pesar de que “no podrán formarse nuevos Estados en el interior de otro Estado”, ni tampoco “por la unión de dos o más estados, o partes de ellos; sino estuvieren en contacto, y sin el consentimiento de las asambleas respectivas” (Art.197), si se permitía la formación de “nuevos Estados y admitirse otros en la federación” (Art.196), siempre y cuando “todo proyecto de ley sobre formación de nuevo Estado [fuese] propuesto al Congreso por la Mayoría de los representantes de los pueblos que hayan de formarlo, y apoyado en los precisos datos de tener una población de cien mil o más habitantes, y de que el Estado de que se separa queda con igual población y en capacidad de subsistir” (Art.198). En relación con esto, al tener Los Altos una población mayor que la prescrita en este último artículo, no hubo problemas para suscribir el Acta de Segregación que establecía dicho Estado como independiente de Guatemala. Sin embargo, finalizada la Federación, y después de sucesivas incursiones militares por parte del ejército guatemalteco, este Estado finalmente se anexó de nuevo a dicho país en 1949.

³ Para una información más detallada acerca del nacimiento y ocaso de la Federación se recomienda la lectura de la Parte Primera del Anexo Histórico incluido en este Trabajo.

⁴ Iturbide invitó a las provincias centroamericanas a adherirse a los principios de mismo: independencia, religión católica y unión de mexicanos y españoles bajo una monarquía constitucional. Tras la aceptación, la anexión definitiva se decretaría en la ciudad de México el 5 de enero de 1822.

⁵ Unido a las ansias del prócer mexicano por expandir un naciente imperio que además tendría su sede a miles de kilómetros del istmo. Ciudad de México se encuentra a más de mil kilómetros de Ciudad de Guatemala y a casi dos mil de San José. Por otra parte, el adjetivo *naciente* para calificar a este imperio no es una licencia léxica que nos permitimos como mero adorno. Debemos tener en cuenta que Iturbide firma los Tratados de Córdoba en 24 de agosto de ese mismo año, y hasta un mes después no se proclama el Acta de Independencia del Imperio Mexicano -27 de septiembre-. Es decir, cuando este general invita a las provincias centroamericanas a adherirse a dicho Plan, no hacía un mes del primero ni se había proclamado oficialmente la segunda.

⁶ Una rebelión de generales había derrocado al ya Emperador Iturbide, obligándole a abdicar en marzo de ese mismo año -sería fusilado en julio del año siguiente-. Por este motivo, la adhesión a México de la mano del Plan de Iguala dejó de tener sentido en el momento en el cual se proclamó el Plan de Casa Mata, según el cual se reinstalaba el Congreso, se declaraba nulo el imperio y la forma del estado mexicano pasaba de Monarquía a República.

⁷ Ahora bien, a pesar de la concesión final del gobierno mexicano, el pago de intereses vino de la mano de la anexión de la provincia de Chiapas a su territorio.

⁸ No olvidemos que la capital de la antigua Capitanía se estableció en esta ciudad, y el desarrollo socioeconómico era tan desequilibrado que, además de que en esta ciudad se situaban las principales instituciones regionales –incluidas la Universidad, el Consulado de Comercio y la Administración de Justicia–, los beneficios obtenidos mediante la tributación de rentas ingresaban en primer lugar en las arcas del gobierno de España, para posteriormente ser gestionadas por el Reino, que priorizaba siempre en su capital.

⁹ Según en artículo 55 de la Constitución Federal “el poder legislativo de la Federación reside en un Congreso compuesto de representantes popularmente elegidos, en razón de uno por cada treinta mil habitantes”. Si tenemos en cuenta este matiz cuantitativo, no nos sorprenderá que el Primer Congreso Federal –abril de 1825– estuviese compuesto de 18 diputados por Guatemala, 9 por El Salvador, 6 por Honduras, los mismos por Nicaragua y 2 por Costa Rica (Pérez, 2000, p.90). Si nos regimos por los datos del censo de población disponible para 1824 estos serían (Anexo Estadístico. Tabla 1): 20 diputados por Guatemala, 9 por El Salvador, 5 por Honduras, 6 por Nicaragua y 2 por Costa Rica.

¹⁰ Así, las posibilidades de éxito eran mayores si la negociación se realizaba con naciones independientes que si se realizaba con una nación soberana y unida.

¹¹ La primera lo hace en abril, mientras que Honduras y Costa Rica toman la decisión, respectivamente, en octubre y noviembre. Debemos mencionar que una de las razones principales que llevaron a esta disgregación se deriva de la decisión tomada en el Congreso de pasar al gobierno federal el control de las rentas de aduanas.

¹² Todo este período histórico puede ser resumido en tres acontecimientos fundamentales: el afianzamiento de los Estados nacionales, la inserción de las economías centroamericanas en la economía mundial y su consolidación como economías agroexportadoras, y la implementación de las reformas liberales llevadas a cabo por los mandatarios de la región en el último cuarto del siglo XIX. Para completar el marco histórico que vamos a presentar a continuación se puede consultar de manera general: Bulmer-Thomas (1993, 1994), Cañas-Dinarte (2002), Díaz (2004), Gudmundsun (1995), Lindo-Fuentes (1993), Pérez (2000), Rojas (1993), Sol (1972), Taracena (1995 y 1993) y Torres-Rivas (1971, 2007). Para tratar concretamente el modelo agroexportador puede ser interesante la consulta de: Acuña (1994), Torres-Rivas (1989b) y fundamentalmente Brockett (1990), donde se realiza un análisis del sector agrícola centroamericano partiendo desde la América precolombina. Dentro de las consecuencias derivadas de la inserción del café en la matriz productiva de la región se pueden consultar, aparte de las obras anteriores: Samper (1993); y fuera de bibliografía: Castellanos, J. (1996): *Café y campesinos: los orígenes de la economía de plantación moderna en Guatemala, 1853-1897*. Madrid, Catriel; y Lindo-Fuentes, H. (1990): *Weak foundations: the economy of El Salvador in the nineteenth century*. Berkeley/Oxford, Universidad de California. En el mismo sentido pero dentro del ámbito de la producción de banano: Posas (1993); y fuera de bibliografía: Kepner, C. (1957): *El imperio del banano: las compañías bananeras contra la soberanía de las naciones del Caribe*. Buenos Aires, Triángulo; Dosal, P. J. (1993): *Doing business with the dictators: a political history of United Fruit in Guatemala, 1899-1944*. Wilmington, SR Books; Langley, L. (1995): *The banana men: American mercenaries and entrepreneurs in Central America, 1880-1930*. Lexington, University Press of Kentucky; Striffler, S. y Moberg, M. (2003): *Banana wars: power, production, and history in the Americas*. Durham, Duke University Press; y finalmente la que es considerada como la más completa obra de investigación sobre el tema: Ellis, F. (1983): *Las transnacionales del banano en Centroamérica*. San José, Editorial Universitaria Centroamericana. Fuera de la cuestión estrictamente económica, para una visión etnicista y demográfica, no podemos dejar pasar la lectura de Adams (1993). Para una visión sociológica de toda la primera mitad del Siglo XX es imprescindible la lectura de Bataillon (2008).

¹³ Otra parte de la explicación se relaciona con la implantación del modelo agroexportador en toda la región.

¹⁴ Las conferencias unionistas que se presentan en este Estudio constituyen una ampliación más que evidente de las presentadas en el trabajo de este autor.

¹⁵ La intención de la comentada coalición se puede resumir del siguiente modo: que el presidente guatemalteco abandonara el mando para que fuera ocupado por un hombre de confianza de los invasores; que Carrera fuera exiliado del país debiendo ser conducido hacia alguno de los puertos del sur por un regimiento salvadoreño; que una vez que la alianza invasora tuviese el mando de Guatemala se convocara a una Asamblea Constituyente; y que el ejército salvadoreño podría ocupar los territorios de Guatemala que considerara conveniente y por un tiempo indefinido. Por otro lado, la batalla del cerro de la Arada significó la hegemonía de Guatemala en Centroamérica, así como el afianzamiento del contexto social que daría inicio a una época de restauración y estabilidad que aseguraría el gobierno de Rafael Carrera en

esta joven república. Esta estabilidad también puede ser entendida como una evidente supremacía militar en la región, que dio muestras de su poder en 1853 cuando Trinidad Cabañas tomó el poder en Honduras y manifestó de nuevo planes unionistas. Pero de igual modo fue este general guatemalteco quien venció al ejército confederal y restableció la *paz* en el istmo.

¹⁶ Sólo tres años antes, los planes expansionistas de este general le habían llevado –con el firme apoyo político de Estados Unidos– a reclamar sus derechos sobre la región del Soconusco. Pero el entonces presidente de México, Porfirio Díaz, respondió al gobierno guatemalteco que antes prefería la guerra a la cesión del mismo. De este modo, en un ambiente de inminente conflicto bélico, la mediación de la administración estadounidense fue crucial para restablecer la paz mediante el Tratado Herrera-Mariscal, según el cual Guatemala renunciaba a toda presión sobre dicha región sin recibir compensación alguna. Por consiguiente, aparte del fracaso institucional, el gobierno centroamericano se ganó un claro opositor en la escena internacional que sería clave en años posteriores.

¹⁷ Además se declaraba traidores a quienes no se acogiesen al plan y se ofrecían ascensos a los militares que lo apoyasen.

¹⁸ Mientras que Zaldívar dio su apoyo a Barrios en un primer momento, Costa Rica y Nicaragua se opusieron desde el principio al decreto y manifestaron la intención de mantener su soberanía. En consecuencia, estos tres países firmaron el 22 de marzo de 1885 el tratado de Santa Ana por el cual realizaban un convenio de alianza militar en oposición a los planes del presidente guatemalteco. Para este cometido buscaron el apoyo del presidente mexicano, Porfirio Díaz, quien también había rechazado el plan.

¹⁹ No en vano, mientras que Nicaragua –apoyado por un amplio efectivo costarricense– había movilizó sus tropas hasta la frontera con Honduras, Díaz movilizó 30.000 hombres hasta la guatemalteca. Por su parte, Estados Unidos, que había declarado que cualquier invasión a Costa Rica o Nicaragua sería interpretada como un acto de enemistad e intervención hostil, desplazó cinco buques de guerra a las costas caribeñas con la excusa de proteger a sus aliados, mientras que por otro lado desplegaba efectivos en la frontera con México alertado por la posibilidad de que éste invadiese Guatemala. Ese hecho obligaba al gobierno mexicano a preparar sus tropas para un eventual ataque norteamericano, que afortunadamente nunca llegó a producirse. Ahora, inmediatamente después de la firma de la paz con Guatemala, el presidente salvadoreño invitó a los demás gobiernos de la región a enviar delegados a la ciudad de Santa Tecla para comenzar una nueva conferencia unionista. Pero a pesar de que Honduras acogió la invitación, el resto de países la declinaron y la reunión nunca llegó a celebrarse.

²⁰ *Estabilidad* que era apoyada por estadounidenses y británicos, cuya pretensión, como hemos comentado, era la de construir un canal en este país a través del río San Juan y del lago Nicaragua.

²¹ Todo ello reforzado por el capital, las armas y los mercenarios que le llegaban de la mano de sus *padrinos* sureños.

²² Esta campaña fue bautizada como “campaña nacional”. Sin embargo, como veremos en este mismo Capítulo, unas décadas más tarde la región se vería de nuevo bajo la influencia política internacional.

²³ Es importante señalar que Gran Bretaña negó a la Confederación el reconocimiento diplomático, y que la presión internacional fue tan severa que a pesar de que se llegó a designar a Juan José Cañas como Supremo Delegado –figura equivalente a la de Presidente–, cada Estado conservó su propio Jefe de Estado y la figura del Delegado de la Confederación fue relegada a un segundo plano sin apenas reconocimiento internacional.

²⁴ Los delegados de Honduras llegaron en junio, cuando ya se habían retirado los de Guatemala. De manera que a pesar de que el 28 de junio se supo que Guatemala había mandado de nuevo su delegación, las de El Salvador y Honduras, que ya habían abandonado la ciudad, no hicieron ademán de regresar. Además, uno de los dos delegados de Costa Rica, Manuel Aguilar Chacón, falleció. En estas circunstancias, no es de extrañar que la delegación de Guatemala se retirase un mes después de llegar –el 5 de agosto–, y que el único delegado que quedaba, el costarricense Rafael Escalante Nava, optase también por abandonar Sonsonate.

²⁵ Honduras y Nicaragua ratificaron ambos convenios en su totalidad.

²⁶ Entre éstas dos, el Secretario de Estado de los Estados Unidos, Hamilton Fish, propuso un proyecto similar que no tuvo apenas eco en la región.

²⁷ Antes se habían celebraron dos Congresos, uno en 1887 y otro entre 1888 y 1889, donde los cinco países del istmo suscribieron varios tratados integracionistas

²⁸ Este proyecto estaba fuertemente influenciado por la convicción de que el reciente intento de integración emprendida por el General Barrios había fracasado por su carácter militar. Por este motivo, el gobierno hondureño del general Bográn llegó a proponer al gobierno salvadoreño del general Menéndez que, en el caso de que no se consolidase la República de Centroamérica, creasen un nuevo Estado fusionando sus dos territorios bajo la presidencia del general salvadoreño.

²⁹ Como germen de este intento, tres años antes los gobiernos de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua habían firmado un convenio en San Salvador para restablecer la Dieta centroamericana. Pero no fue ratificado debido a que estalló una guerra entre Honduras y Nicaragua. Como secuela de este, entre 1902 y 1907 el mismo caudillo nicaragüense que protagonizó el período de la República, José Santos Zelaya, trató de reactivar, en este caso por la fuerza de las armas, dicho proyecto. Pero este intento le enfrentó seriamente a su homólogo guatemalteco, Estrada Cabrera, he hizo saltar la alerta en los gobiernos de México y Estados Unidos. Siendo estas señales suficientes como para ver fracasado el esfuerzo.

³⁰ Ratificada el 9 de septiembre de 1921, esta Constitución era bastante adelantada para la época, y entre las muchas novedades que incorporaba se encontraba, por ejemplo, permitir el sufragio femenino.

³¹ Si exceptuamos a las instituciones nacidas al amparo de la Federación que, empero, apenas tuvieron una vida útil más allá de la derivada de su mera presencia en la Constitución Federal, la Corte Centroamericana de Justicia es probablemente el primer precedente en Centroamérica de creación de un organismo supranacional. Sin embargo, su eficiencia fue puesta en entredicho por el conflicto que surgió a raíz de la firma del Tratado Bryan-Chamorro de 5 de agosto de 1914. Desde la derrota española a manos estadounidenses en Cuba en 1898, la hegemonía en el Caribe por parte de los Estados Unidos era indiscutible. Así, al igual que ocurría anteriormente con los británicos, la prioridad de este país era la de dominar el tráfico marítimo del Caribe para construir un canal interoceánico a través del istmo. Para llevar a cabo este cometido, mediante pactos con la oligarquía local consiguieron la independencia de Panamá, y con ella los derechos para la construcción del ansiado canal —efectivo a partir de 1914—. Ahora, en el caso de Nicaragua, la administración estadounidense decidió intervenir cuando tras el derrocamiento de Santos Zelaya (diciembre de 1909), el país no conseguía un gobierno estable al modo estadounidense. Paralelamente, los problemas de la deuda externa acuciaban a este país, cuya principal fuente de ingresos provenía de las aduanas. Estas rentas, junto a otras formas de impuesto al comercio exterior, eran la base de las garantías que las naciones centroamericanas ofrecían ante los bancos extranjeros para obtener préstamos. Pero el cese y demora en los pagos de cuotas e intereses de un crédito concedido en 1904 como complemento de la deuda contraída con la banca británica, provocó amenazas y la intervención definitiva de Estados Unidos. Esta decisión no era más que otra pieza del *puzzle* que este país esperaba concluir, y cuya arteria principal era la construcción del canal en Panamá. Así, en 1912 impone su protectorado con un destacamento militar permanente en el país que ejercería un control directo en el ámbito económico, financiero y político. Para proteger sus intereses estratégicos y evitar cualquier tipo de obstrucción a la construcción del canal, firma con Nicaragua el Tratado Bryan-Chamorro, mediante el cual éste le cedía el Golfo de Fonseca para el establecimiento de una base naval. Dicha decisión desagradó al gobierno salvadoreño, que interpuso una demanda ante la primera Corte Centroamericana de Justicia, que falló a favor de El Salvador en marzo de 1917. Gracias a este fallo, se otorgaba al Golfo de Fonseca la condición de bahía histórica. No obstante, la decisión de la Corte no agradó a Washington, por lo que se encargó personalmente de destruirla, a pesar de haber sido uno de sus creadores.

³² Paradójicamente, los Estados Unidos, como garantes de la *democracia* hemisférica, se encargaron de sustituir a los infantes de marina por una ecuación de dictadores con más que claras simpatías hacia el socio del norte. Así, Somoza, Ubico, Cárías y el mencionado Hernández Martínez acompañaron a sus vecinos caribeños Batista y Trujillo, como gobernantes de la región.

³³ En enero de ese año finalizó la ocupación de Nicaragua por parte de los *marines*, y dos años después las administraciones de Estados Unidos, Guatemala, Honduras y Nicaragua reconocía la dictadura de Hernández Martínez. Se abría así la puerta a la institucionalización de las dictaduras en la región.

³⁴ En lo que respecta a los Estados Unidos, durante la crisis de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial se suscribieron tratados bilaterales sobre ciertos productos estratégicos, así como acuerdos de acceso privilegiado al mercado estadounidense. Un buen ejemplo de este tipo de convenios bilaterales fue el acuerdo cafetalero de 1940, en el cual participaron todos los productores latinoamericanos, y que aseguraba, mediante un sistema de cuotas, el acceso de este producto al mercado estadounidense en una época de marcada crisis.

³⁵ Bien es cierto que al tratarse de uniones políticas se puede sobrentender que el componente económico está implícito. Pero en ningún caso se evidencia un plan de integración económica al respecto. En relación con esta cuestión, hemos dejado constancia de que en la Convención de Washington de 1907 se creó el primer organismo supranacional de carácter económico de la historia de Centroamérica: la Oficina Internacional Centroamericana. Ahora, si bien esta Oficina tenía como objetivo la promoción y la cooperación económica y cultural de los países del istmo, nunca llegó a funcionar de manera efectiva. Los países de la región no consideraban necesario en ese momento ningún tipo de cooperación de este tipo por lo que este organismo no realizó trabajo alguno, y por lo tanto *murió* por consumición.

³⁶ A pesar de que en algunos casos se llegase a concretar en diferentes Constituciones, empero de vida útil prácticamente nula. Formalmente entenderemos que este carácter institucional está referido a los numerosos tratados, protocolos y convenios existentes –y no siempre suscritos- desde 1821. No debemos olvidar que serán éstos los que condicionarán la creación del actual sistema de integración con sus correspondientes órganos y secretarías.

³⁷ Antesala, a su vez, para la consecución de la integración económica. No obstante, aquí es necesario hacer referencia al hecho de que la moderna teoría de las uniones aduaneras surge precisamente en este período histórico (Capítulo Primero), por lo que en cierta medida el marco teórico adoptado por CEPAL y heredado por estos Tratados era consecuencia de las nuevas discusiones y puntos de vistas que estaba tomando dicha teoría en esos momentos.

³⁸ Todas estas afirmaciones se encuentran desarrolladas en la Parte Tercera del Anexo Histórico que se incluye en este Trabajo. Debido a que no es un tema central del mismo, se ha preferido incluir en dicho Anexo un pormenorizado análisis que el autor ha realizado sobre el *moderno* proceso de integración centroamericano, abarcando desde las primigenias ideas propuestas por CEPAL al abrigo de las propuestas del Mercado Común Latinoamericano (MCL), hasta la firma y primeras consecuencias del TGIEC en 1960. Asimismo, se ha pretendido analizar esta etapa del proceso de integración desde el punto de vista del juego de fuerzas ejercido por CEPAL y Estados Unidos, como partes claramente enfrentadas. Por lo tanto, para una mejor comprensión de esta parte de la Tesis se recomienda la lectura de este Anexo.

³⁹ Conservando ambos el mismo talante ideológico al que acabaron tendiendo todas las decisiones que se tomaron en el seno del proceso de integración en los mencionados años, y el marco teórico que se originó en la región a partir de estos primeros Tratados y Convenios.

⁴⁰ El 25 de junio de 1950, la República Democrática Popular de Corea (Corea del Norte) invadió a la República de Corea (Corea del Sur). Al ser claro el inicio de un conflicto bélico, y como consecuencia de la ocupación y posterior retirada resultado de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos acudieron en auxilio de los segundos mientras que la Unión Soviética acudió al auxilio de la primera. Después de que los primeros interpusiesen un pleito en las Naciones Unidas, se declaró que las tropas auspiciadas bajo la bandera de esta Organización ayudarían al país invadido. Sin embargo, si este hecho presagiaba una resolución rápida del conflicto, la realidad fue bien distinta y éste se alargó durante más de tres años. En consecuencia, hasta después de varios recesos e intentos de paz, no fue posible firmar la tregua definitiva (23 de julio de 1953).

⁴¹ Como puede apreciarse en la Tabla 15 del Anexo Estadístico, el valor de las exportaciones de los principales productos de exportación de la regiones se incrementó por un proceso simple de aumento de precios, ya que las cantidades exportadas no se incrementaron de manera sustancial (incluso en el caso del banano se redujeron). Por otro lado, la situación se revirtió definitivamente cuando a partir de 1955 la relación de precios de intercambio para Centroamérica comenzó un continuo declive que dura hasta nuestros días (Anexo Gráfico. Gráficos 3, 4 y 280).

⁴² Como resultado de esta Resolución se creó el Comité de Cooperación Económica (CCE) que, integrado por los Ministros del Ramo de Economía o por sus delegados, tenía la función de, por un lado, actuar como organismo coordinador de las actividades que se desarrollasen en relación con el proceso de integración, y por otro actuar como órgano de consulta del Secretario Ejecutivo de la Comisión. Como hemos comentado, estas primeras propuestas son fundamentales para el desenlace posterior del proceso de integración. Por este motivo no podríamos avanzar en el análisis sin pararnos, aunque sea sólo un momento, a intentar comprenderlas. Sin embargo, debido a que no es un tema central de esta Tesis se ha preferido trasladar esta discusión a la Parte Tercera del Anexo Histórico de este Trabajo.

⁴³ Con todo, por motivos de gestión interna esta nueva organización se mantuvo prácticamente en suspenso hasta que el 12 de diciembre de 1962 se aprobó la Nueva Carta de San Salvador como texto definitivo que reformaba a la anterior.

⁴⁴ Antes de la firma del mismo, Guatemala, El Salvador y Honduras habían suscrito el denominado Tratado de Asociación Económica o Tratado Tripartito. Para apreciar el profundo significado y objetivo de todos estos Tratados y Convenios puede ser interesante consultar la Parte Tercera del Anexo Histórico que se incluye en este Trabajo.

⁴⁵ Con la excepción de los comprendidos en el denominado Anexo A del Tratado (Art. III).

⁴⁶ Y que posteriormente pasaría a denominarse Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

⁴⁷ Merece la pena pararse aquí unos segundos para intentar asimilar el grado de profundidad que se pretendía alcanzar con este proceso de integración económica.

⁴⁸ Concretamente se pretendía que los países centroamericanos realizasen el intercambio de bienes de forma continua y sin utilizar ningún dispositivo monetario. De este modo solamente cada cierto tiempo la liquidación neta del intercambio comercial bilateral involucraba desembolsos pecuniarios entre los

diferentes bancos involucrados. En Chavarría y Dada (1985, pp.20 y ss.) se puede encontrar un sencillo ejemplo de cómo funcionaba la Cámara de Compensación.

⁴⁹ Para llevar a cabo este cometido se crea el Consejo Monetario Centroamericano (CMCA), compuesto por los presidentes de los cinco bancos centrales, la Secretaría Ejecutiva, que sería su conducto de comunicación, y cuatro comités técnicos integrados por los funcionarios de los bancos miembros. Se creó también un fondo de estabilización monetaria para proporcionar asistencia financiera a corto plazo por posibles pérdidas de reservas que un país pudiese sufrir como resultado de desajustes temporales en su balanza de pagos.

⁵⁰ El principal problema de la Cámara de Compensación se resume en la acumulación de incumplimientos de pago por parte de algunos países miembros, a lo cual se sumó a la dificultad para definir los precios dentro de la misma (pues no siempre se utilizaron precios de mercado). En relación con esto, uno de los mayores inconvenientes fue la inhabilidad para compensar los desequilibrios en dotaciones de capital, volumen neto de exportaciones y productividad entre los estados más y menos desarrollados. Como resultado, los desequilibrios comerciales llegaron a ser muy profundos y este mecanismo se polarizó entre los acreedores netos, Guatemala y El Salvador, y los deudores netos, Honduras y Nicaragua. Por su parte, Costa Rica evolucionó de deudor neto a acreedor neto (Robles y Tellería, 2006, p.4).

⁵¹ Para un análisis de la evolución macroeconómica regional a lo largo del período que abraza desde 1920 hasta el inicio del proceso de integración económica, se puede consultar la Parte Segunda del Anexo Histórico incluido en este mismo trabajo. Así mismo, en el Anexo Estadístico (Tablas 1 a 14) y en el Anexo Gráfico (Gráficos 1 a 20) se puede encontrar numerosa información estadística relacionada con este período, que no obstante, como acabamos de comentar, será convenientemente comentada a lo largo de la mencionada Parte del Anexo Histórico.

⁵² El incremento total del PIB en este período es aproximadamente del 165%, con una media de crecimiento anual del 5%.

⁵³ Es de destacar igualmente, la clara presencia que Costa Rica, el país menos poblado del istmo, comienza a tener en la economía regional.

⁵⁴ Esta magnitud se incrementa escasamente en un 47% a lo largo de todo el período, con un promedio anual que no llega al 2%. Sólo Costa Rica y Nicaragua consiguen superar esa cifra, e incluso acercarse y superar el 3% en alguna de las dos décadas. Como contraparte, Honduras no llega al 1% de crecimiento del PIBpc medio anual, con decrecimiento en la primera mitad del período, y Guatemala, con una cifra por encima del 2% en la segunda parte del período, no llegó al 1% en la primera.

⁵⁵ Si exceptuamos la poca repercusión que en el PIB de todos los países tiene la minería, la construcción y los Servicios básicos (Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios y Transporte, almacenamiento y comunicaciones).

⁵⁶ Más marcada en el caso de Costa Rica que en el de El Salvador, pero en ambos casos la manufacturera se acerca al 15%, el nivel más elevado de la región si exceptuamos a Nicaragua. Para una lectura más completa acerca de la transformación agraria que protagoniza la región a partir de los años cincuenta se recomienda la lectura de, principalmente, Brockett (1990), donde se realiza una lectura general (pp.41 y ss.) y otra por países (pp.99 y ss.). Pero también: Bulmer-Thomas (1994) y Torres-Rivas (1971, 2001, 2007). Es importante reseñar la importancia que en la economía de ambos países tiene la rama de Servicios sociales y comunales, así como el de los Establecimientos financieros en el caso de El Salvador.

⁵⁷ A pesar de ello ambas continúan teniendo un marcado carácter agrícola y una reducida industrialización.

⁵⁸ Ésta alcanzará así el mayor peso de todo el istmo en una economía, no obstante, aun muy dependiente del sector primario exportador.

⁵⁹ Ahora, el paso de una tendencia superavitaria a una deficitaria difiere de unas naciones a otras. Así, Costa Rica y Guatemala sufren este cambio de tendencia a partir de mediados de la década de los cincuenta, mientras que El Salvador concreta esta tendencia adentrado en la década de los sesenta. Honduras y Nicaragua ven asimismo como su sector comercial alterna períodos de déficit y superávit leves hasta esta fecha.

⁶⁰ El saldo comercial se encuentra cercano a cero hasta la suscripción del Tratado General, y emprende una senda deficitaria hasta el final del período, donde se vuelve a acercarse al equilibrio (Anexo Gráfico. Gráficos 44 y 45). Mientras, el comercio interregional como porcentaje sobre el total evidencia una tendencia similar a la del comercio total, hasta alcanzar cifras históricas al final del período, donde los porcentajes superan el 25% (Anexo Gráfico, Gráfico 46).

⁶¹ No obstante, Honduras presenta una tendencia ligeramente creciente hasta 1964, y una senda opuesta a partir de esa fecha. Por su parte, el final de la primera mitad de la década de los sesenta supondrá para El Salvador, Guatemala y Costa Rica un período de despegue, que en el caso de los dos primeros llevará a sus exportaciones intrarregionales hasta un porcentaje de representatividad sobre el total de más del 30%.

Nicaragua no consolidará esta senda ascendente hasta la segunda mitad de la década. En cuanto a las importaciones, el incremento es más que evidente desde el final de la década de los cincuenta. No obstante, es interesante señalar que Costa Rica no alcanza este despegue hasta 1964, fecha que coincide con la suscripción del Acuerdo para el establecimiento de la UMC.

⁶² A pesar de ello, el peso de las exportaciones hacia Estados Unidos se sitúa por encima del 50% a principios de la década de los sesenta. Por otro lado, la importancia para Centroamérica de la firma del Tratado de Roma de 1957 no fue exclusivamente de carácter teórico e institucional. Su implicación se centró también en lo comercial, modificando las relaciones con el *viejo continente*, que se convirtió en uno de los socios prioritarios para la región.

⁶³ A pesar de ello, estos tres últimos no son *nuevos* en el comercio centroamericano, pues desde principios de Siglo estaban presentes en la matriz exportadora, pero no de manera tan evidente (Anexo Estadístico. Tablas 11 y 12).

⁶⁴ No podemos pasar por alto el hecho de que Costa Rica, un país netamente cafetalero a mediados de la primera mitad del pasado Siglo (Anexo Estadístico. Tablas 11 y 12), pase a tener una matriz de exportación dominada en partes iguales por las exportaciones de café y banano.

⁶⁵ En todos los países, con la excepción de El Salvador, la producción de ganado vacuno en gran escala respondía a la demanda de carne del mercado estadounidense de *fast food*. La parte amarga vino de la deforestación y el consiguiente desastre ecológico ocasionado por la necesidad de tierras de paso y cría de ganado. Del mismo modo se aceleró la expulsión de sus tierras de pequeños agricultores y arrendatarios, que pasaron a formar parte de la amplia masa de campesinos sin tierra que conformaban la oferta de mano de obra temporal (Pelupessy, 1989, p.190; Torres-Rivas, 2001, p.30 y ss.).

⁶⁶ Con las excepciones comentadas anteriormente.

⁶⁷ La migración de salvadoreños a tierras hondureñas data de los años treinta. En los años sesenta la mayor parte de las tierras fronterizas de Honduras con El Salvador (mucho más poblado que su vecino) estaban apenas colonizadas, lo que ocasionó el éxodo de salvadoreños hacia estas tierras buscando terrenos para el cultivo del grano básico de subsistencia. Este hecho provocó serias fricciones entre los dos países, que desembocaron en una serie de escaramuzas armadas. Estos problemas se dieron a lo largo de la fase de clasificación para el mundial de fútbol que disputaban casualmente los dos países, de ahí que se le pasase a denominar *guerra del fútbol*.

⁶⁸ En este Trabajo entenderemos la *relación de los términos de intercambio*, o *relación de intercambio*, como el precio de las exportaciones de un país dividido por el precio de sus importaciones (Krugman y Obstfeld, 2006, p.92). Este concepto tiene enorme importancia para países como los que aquí estamos tratando, cuya matriz exportadora se constituye únicamente por un número relativamente reducido de bienes agrícolas que incorporan poco valor añadido, mientras que su matriz importadora se resume en un conjunto diversificado de bienes, en su mayoría manufacturados y de elevado valor añadido.

⁶⁹ Este país se quejaba de su déficit en la balanza por cuenta corriente, acrecentado a partir de la segunda mitad de los sesenta, cuando las *industrias de integración* fruto del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración comenzaron a cobrar vida. A este respecto, hay que añadir que la cultura empresarial e industrial hondureña no podía competir con la guatemalteca o la salvadoreña, y de hecho este país apenas se benefició del proceso de industrialización (Anexo Gráfico 32; Anexo Histórico. Gráfico 5). Indistintamente, la realidad del intercambio comercial entre El Salvador y Honduras muestra que el primero exportaba productos manufacturados hacia el segundo al amparo del naciente Mercado Común Centroamericano, mientras que el segundo se tenía que conformar con exportar al primero productos agrícolas, que además no se encontraban amparados bajo este régimen por tratarse de productos sensibles (Zamora, 2003, p.7). Se calcula que aproximadamente un 80% de la producción manufacturada de El Salvador tenía como destino Honduras. Paralelamente, los desequilibrios socioeconómicos existentes en la región no se solventaban, provocando graves rezagos en materia social.

⁷⁰ Hay que remarcar que el CMCA y la SIECA, ambos con personalidad jurídica propia, continuaron su actividad buscando preservar de la mejor manera posible la institucionalidad del proceso. Fruto de este ímpetu fue la creación del Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria (FOCEM) en octubre de 1969.

⁷¹ En el plano político este país no fomentaría la creación de un fondo que beneficiase principalmente a una economía con la que estaba en conflicto. En el comercial, los empresarios *guanacos* se negaron a promover un fondo que por concepto buscaba la promoción industrial de la economía *catracha*, su principal mercado de exportación en la región.

⁷² Con posterioridad, Nicaragua sufre el terremoto de Managua (23 de diciembre de 1972) y se ve obligado a fijar un porcentaje máximo al crecimiento anual de las exportaciones guatemaltecas y salvadoreñas hacia su mercado. Así mismo, Costa Rica introdujo modificaciones cambiarias entre 1971 y

1972 que crearon tensiones entre los países e incluso la supresión temporal del comercio entre Costa Rica y el resto de los socios, exceptuando a Honduras.

⁷³ Solamente 23 rubros quedaron sin armonizar. Este hecho fue cierto para todos los países excepto para Honduras, que como hemos comentado no depositó los instrumentos de ratificación de alguno de los Protocolos. De igual modo se consiguió iniciar el proceso de industrialización de la región, y por otra parte, en el plano de las infraestructuras viales, al final de la década todas las capitales de nación –excepto Managua y San José– se encontraban comunicadas por trayectos de carretera pavimentados, habiéndose reducido considerablemente el costo del transporte en el precio de los productos (Anexo Histórico. Tablas, Tabla 2 y 4).

⁷⁴ Mediante esta declaración declaraban que los documentos relativos a la integración del istmo continuaban vigentes entre sus territorios.

⁷⁵ Acontecido en los años 1976 y 1977 (Anexo Gráfico. Gráficos 3 y 4). Éste favoreció levemente la situación comercial externa de los países del istmo y les permitió superar en parte los efectos de la recesión económica ocasionada por la crisis petrolera de 1973.

⁷⁶ A esta década se la conoce como *década perdida*, debido a que los niveles de producción por habitante de los diferentes países afectados decrecieron o se mantuvieron congelados a lo largo de la mayor parte de la misma (Anexo Estadístico. Tablas 20 y 21).

⁷⁷ La paz en Nicaragua llega con las elecciones democráticas de 1990, donde se alza con la victoria la candidata de la Unión Nacional Opositora (UNO), Violeta Barrios. En El Salvador, la paz llega en 1992 cuando el gobierno de Alfredo Cristiani (ARENA) firma las negociaciones de paz con el Frente Farabundo Martí de Liberación Nacional (FMLN). En Guatemala el proceso se retrasó más, y no fue hasta 1996 cuando el gobierno de Álvaro Arzú Irigoyen finaliza las negociaciones de paz con la guerrilla. Como consecuencia se consolida en todas las naciones centroamericanas la opción política de la derecha liberal. ¿Cuál puede ser la razón de este viraje ideológico? Las respuestas pueden ser múltiples, pero sin ánimo de profundizar mucho en este tema pensamos que éste puede tener su origen en las guerras y los problemas económicos que acompañan a este período, y que minaron notablemente la confianza de la ciudadanía en las propuestas de los diferentes movimientos armados insurgentes. En la Parte Cuarta del Anexo Histórico incluido en este Trabajo se dispone de un análisis más profundo sobre el viraje político de las naciones centroamericanas. Para profundizar sobre la génesis y consecuencias de todo este período se puede consultar: Pérez (1993a; 2000) y Torres-Rivas (2001) para un marco general; Adams (1993), Bataillon (2008), Figueroa (1993a), Sarti (1993) y Torres-Rivas (1989c; 1989d; 1993a; 1993b) para uno más concreto. Por países: Edelman (1993) para Costa Rica; Ortiz y Sánchez (1993) para El Salvador; Figueroa (1993b) y Torres-Rivas (1989f) para Guatemala; Boyer (1993) y Guzmán y Alciria (1993) para Honduras; y Castro (1993), Enríquez (1993) y Torres-Rivas (1989e) para Nicaragua. Para apreciar las consecuencias migratoria es imprescindible la lectura de Morales (2007).

⁷⁸ Para profundizar en el contexto económico de este período consultar: Arancibia (1993), Garnier (1993) o Timossi (1993).

⁷⁹ Las cifras de crecimiento económico de la región pasan de aproximadamente un 53% en la primera década, a una cifra que apenas supera el 9% en la siguiente (Anexo Estadístico. Tabla 16). Así mismo, el crecimiento medio anual pasa de un 4,85% en la década de los setenta a un 0,85% en la de los ochenta (Anexo Estadístico. Tabla 17).

⁸⁰ La inestabilidad política de estos países es clave a la hora de analizar estas cifras.

⁸¹ En el período de 1978 a 1989 el PIBpc de la región decrece en un 17,44%, con alarmantes cifras de decrecimiento del 30,84% y 46,67% en El Salvador y Nicaragua respectivamente (Anexo Estadístico. Tabla 21).

⁸² En los gráficos comentados, el lector podrá observar como varían las tendencias de los diferentes sectores con respecto a lo observado en períodos anteriores. Esto se debe a que a pesar de ser datos de la misma fuente –CEPAL–, la institución varió su propia fuente de datos

⁸³ Es importante subrayar la reducción en importancia de la rama agrícola y ganadera.

⁸⁴ La difícil situación económica que atravesaban todos los países de la región ocasionó una drástica reducción de la capacidad de compra. Este hecho provocó que en ciertos años el déficit llegase a reducirse casi por completo. Nos obstante, en 1986 los precios para los productos de exportación centroamericanos sufren un incremento que ayuda a que la cifra de exportación se eleve. El caso de Nicaragua es distinto al de sus vecinos debido al proceso de guerra civil en el que el país se encontraba desde la llegada al poder de los *sandinistas*, y que llevó a la capacidad productiva de la región a niveles de décadas anteriores.

⁸⁵ Se sientan así las bases de un nuevo modelo de desarrollo basado en la promoción de exportaciones y el fomento de la integración económica, que quedaría recogido bajo la denominación de *regionalismo abierto*.

⁸⁶ En cuanto al análisis por países, excepto El Salvador –y Honduras levemente–, todos los países reducen la participación de las exportaciones intrarregionales en el total exportado (Anexo Gráfico. Gráfico 70). El caso de las importaciones es más evidente (Anexo Gráfico. Gráfico 71), pues excepto Nicaragua –con un incremento exponencial a finales de la década de los ochenta– todos los países presentan una clara tendencia decreciente.

⁸⁷ Incorporando a Panamá, que también lo suscribió, como Estado Miembro. En relación con esto, en diciembre de 2000 el gobierno de Belice se adhiere al SICA también en calidad de Estado Miembro, y en diciembre del 2003 lo hace República Dominicana, pero en calidad de Estado Asociado. Por otro lado, China (Taiwán) y México participa como observadores regionales, al igual que Japón, que se incorpora con esta figura desde enero de 2010.

⁸⁸ El Artículo 3 del mismo está conformado por un compendio de asuntos que relacionan la buena voluntad, el desarrollo, la solidaridad y la cooperación regional con la integración económica, pero en términos muy generales.

⁸⁹ No obstante, esta orientación pro-integracionista se vio acompañada de la adopción de programas de estabilización y ajuste frente a los desequilibrios económicos de la región. Además, es importante dejar claro que las instituciones financieras internacionales, mentores e impulsores de lo que se vino a llamar el *Consenso de Washington*, se opusieron con rotundidad a cualquier proceso de integración en la región que se opusiese a su política de aislamiento del gobierno sandinista primero, y ya en época de paz, a la Iniciativa de las Américas propuesta en 1990 por el Presidente Bush.

⁹⁰ Integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras.

⁹¹ Para su correcto funcionamiento, el Subsistema de Integración Económica debe ajustarse a los siguientes principios y enunciados: legalidad, consenso, gradualidad, flexibilidad, transparencia, reciprocidad, solidaridad, globalidad, simultaneidad y complementariedad.

⁹² Los dos últimos son instituciones fruto del TGIEC de Integración de 1960.

⁹³ Al mismo se adhirieron los Gobiernos de Nicaragua y Honduras en agosto de 2000, y el de Costa Rica en junio de 2002.

⁹⁴ Tras su formalización (19 de mayo de 2010), el documento debe superar la comprobación jurídica y la traducción del texto a las 23 lenguas oficiales de la Unión Europea. Una vez completado este proceso, que puede durar unos seis meses, la Comisión Europea pedirá autorización del Consejo de Ministros de la Unión Europea para firmar el texto, lo que también harán las autoridades centroamericanas. Finalmente, el Acuerdo precisa la aprobación del Parlamento Europeo y de los diferentes Parlamentos de los países centroamericanos.

⁹⁵ El 22 de enero de 2009 las repúblicas de El Salvador y Guatemala firmaron un Protocolo de modificación al Convenio Marco para el establecimiento de una unión aduanera entre sus economías (de 13 de enero de 2000) con el fin de acelerar (de nuevo) el proceso de integración.

⁹⁶ En el siguiente Capítulo profundizaremos en esta cuestión.

⁹⁷ Se pueden consultar al respecto tanto el Capítulo Tercero como el Anexo Institucional que se incluye en este Trabajo.

CAPÍTULO TERCERO

III. ANÁLISIS DEL MARCO INSTITUCIONAL DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO: ¿CONTINUIDAD Ó REFORMA?

En el Capítulo anterior de este Trabajo hemos mostrado que desde un punto de vista histórico el proceso de integración centroamericano es una evidencia. Así, partiendo del análisis institucional –centrado exclusivamente en la suscripción de Tratados y Protocolos- afirmamos que la salud del proceso es muy positiva. Sin embargo puede ser interesante profundizar en esta cuestión para intentar averiguar si todo ese cúmulo de Tratados y Protocolos verdaderamente alberga un sistema institucional consistente, o bien se trata de un sistema desarticulado, que destaca más por la ausencia de eficiencia y racionalidad que por su coherencia con el estadio en que se encuentra el proceso.

A este respecto, hemos dejado constancia de que la integración económica no es un proceso espontáneo. Por su carácter dinámico requerirá de una estructura institucional apta para la optimización de la política económica del proceso. Recordemos que desde un prisma teórico existirá siempre una tendencia inherente hacia formas superiores de integración que progresivamente exigirán mayores cesiones de soberanía nacional. Por lo tanto, la sola implementación de instrumentos de integración negativa no potenciará el proceso del mismo modo que si la acompañan medidas complementarias de una naturaleza positiva. Pero también hemos hecho mención a que un esquema entra en *crisis orgánica* cuando deja de haber correspondencia entre sus objetivos y demandas de desarrollo y las formas jurídicas en que se le ha encuadrado.

Así mismo, en el marco del regionalismo abierto las instituciones serán las encargadas de impulsar la ampliación horizontal de los mercados. Pero la coordinación de políticas, o la cesión progresiva de mayores niveles de soberanía, requieren de instancias cada vez más desarrolladas y de carácter intergubernamental que guarden coherencia con el estadio de integración en el que se encuentre el proceso, o hacia el que se quiera tender. A este respecto, pensamos que el marco institucional creado al amparo de la reactivación del proceso de integración no goza de racionalidad suficiente como para potenciar la ampliación horizontal de los mercados, y por consiguiente no funciona como soporte hacia estadios de integración superiores. La hipótesis que nos

guiará en este Capítulo se centra en la consideración de que: *podemos hablar de crisis orgánica al referirnos al marco institucional del proceso de integración centroamericano, ya que no apreciamos que dicho marco haya experimentado un desarrollo suficiente como para satisfacer las necesidades que en el plano institucional demanda un esquema integrador como el reactivado en el istmo en la década de los noventa.*

Las cuestiones que nos hemos planteado para intentar corroborar esta hipótesis de partida son las siguientes: el actual sistema de integración centroamericano, ¿tiene su origen, en materia institucional, en los Protocolos que se firman a principios de la década de los noventa, o por el contrario éstos suponen una continuidad institucional con respecto al proceso de integración iniciado en la década de los cincuenta?; por otro lado, ¿el actual modelo institucional centroamericano tiene un carácter estático, o a evolucionado a partir de la firma de los Protocolos anteriormente mencionados?; y finalmente, ¿es cuestionable su eficiencia?, ¿podemos hablar de *crisis orgánica* dentro del proceso?, ¿existen propuestas de reforma?

Para poder responder a estas cuestiones, hemos dividido la explicación de la siguiente manera: en primer lugar profundizaremos en los orígenes del proceso de integración para estudiar la institucionalidad que se crea paralelamente a la firma de TGIEC; en segundo lugar analizaremos el actual Marco Institucional, tanto General como Económico, del proceso, para a continuación estudiar la evolución que a partir de la firma del Protocolo de Tegucigalpa y del Protocolo de Guatemala se ha dado en materia institucional; finalmente evaluaremos la eficiencia y posibles reformas al actual sistema institucional, finalizando el Capítulo con una serie de conclusiones al respecto.

III.1. ANTECEDENTES INSTITUCIONALES: EL TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO

Como se ha comentado, no es hasta la creación de la CEPAL cuando se inicia el proceso de estímulo encaminado a potenciar el crecimiento endógeno de la región mediante un progresivo proceso de integración e industrialización. Así, si bien la suscripción de la ODECA se concreta en octubre de 1951, el inicio de las negociaciones con CEPAL se fecha unos meses antes –mayo/junio- con la firma de la Resolución 9

(IV), titulada *Desarrollo Económico de Centro América*. Ésta sentaría las bases del Marco Institucional de la Integración Económica centroamericana, creando a su vez el Comité de Cooperación Económica (CCE) como organismo de coordinación¹. Fruto de la anterior, la Carta de la ODECA establece como objetivos principales (Art. 1º):

...fortalecer los vínculos que los unen [a los países centroamericanos]; consultarse mutuamente para afianzar y mantener la convivencia fraterna en esta región del continente, prevenir y conjurar toda desavenencia y asegurar la solución pacífica de cualquier conflicto que pudiese surgir entre ellos; auxiliarse entre sí; buscar solución conjunta a sus problemas comunes y promover su desarrollo económico, social y cultural, mediante la acción cooperativa y solidaria.

Pero como ya demarcaba la Resolución 9 (IV), para alcanzarlos se hacía necesaria la creación de algún tipo de institucionalidad regional que guiase al proceso. Por este motivo se definieron como Órganos de la ODECA los siguientes (Art. 4):

- La Reunión eventual de Presidentes: definida en el artículo 5º de la Carta.
- La Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores: Órgano principal de la ODECA, definido en los artículos 6º al 9º.
- La Reunión Eventual de Ministros de otros Ramos: definida en su artículo 10º.
- La Oficina Centroamericana: definida en los artículos 11º al 13º.
- El Consejo Económico: definido en el artículo 14º.

A partir de este momento, el proceso cobra un notable vigor institucional que se formalizaría finalmente en el TGIEC². Este Tratado, suscrito en el año 1960, es el instrumento jurídico marco del proceso de integración económica en Centroamérica. Como tal, establecía los principios fundamentales para avanzar en el proceso de integración, del mismo modo que sentaba las bases para la creación de la Unión Aduanera Centroamericana mediante la consecución del Mercado Común Centroamericano (MCCA)³. Partiendo del mismo, los países centroamericanos se comprometían a perfeccionar una zona de libre comercio, así como a adoptar un arancel externo común, estableciéndose el régimen de libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios -con las únicas limitaciones comprendidas en el Anexo A del Tratado-⁴. Para este cometido, el Tratado establecía como Órganos del proceso los siguientes:

- Consejo Económico Centroamericano: formado por los Ministros de Economía de cada una de las Partes Contratantes, con el objeto de dirigir la integración de las economías centroamericanas y coordinar la política, en materia económica, de los Estados contratantes (Capítulo IX, Art. XX).
- Consejo Ejecutivo: formado por un funcionario propietario y un suplente designados por cada una de las Partes contratantes, con el objeto de aplicar y administrar el Tratado, así como de realizar todas las gestiones y trabajos que tengan por objeto llevar a la práctica la unión económica de Centroamérica (Capítulo IX, Arts. XXI y XXII).
- Secretaría Permanente (SIECA): que con carácter de persona jurídica, lo sería a la vez del Consejo Económico Centroamericano y del Consejo Ejecutivo creados por este Tratado (Capítulo IX, Art. XXIII y XXIV).
- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE): que tendría personalidad jurídica propia y actuaría como instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento económico integrado sobre una base de equilibrio regional (Capítulo VII, Art. XVIII).

A este respecto, el Consejo Económico Centroamericano fue creado –aparte de con las funciones comentadas anteriormente- con el propósito de sentar las bases para una vinculación necesaria entre la organización institucional creada al amparo de la ODECA, y el programa de integración económica iniciado en ese mismo año. Sin embargo, cuando el proceso llega a finales de la década de los sesenta, el desgaste del mismo en materia institucional es más que evidente, y los conflictos desencadenantes de la guerra entre El Salvador y Honduras sacan a la luz las numerosas fisuras que el programa *atesoraba*. Por este motivo, la Unión Aduanera se desvirtúa y, por otra parte, se suspenden las actividades de la ODECA.

No obstante, los intercambios comerciales entre los países centroamericanos nunca se anularon y, de esta manera, a pesar de la crisis institucional que acompañó a la crisis económica generalizada de finales de los setenta y toda la década de los ochenta, la idea de retomar el proceso de integración nunca se llegó a abandonar del todo. Así, las naciones centroamericanas partieron de la necesidad de pacificar la región como requisito *sine qua non* para salir de la crisis económica, y así iniciar una senda positiva

que llevase a la consecución de los niveles de desarrollo económico que necesitaba el istmo.

Como consecuencia, el proceso de paz se inicia en la ciudad de Esquipulas en 1986, y tras la firma del Acuerdo del mismo nombre en 1987, estas economías aprueban, en junio de 1990, el PAECA y suscriben la Declaración de Antigua bajo el lema "no es posible alcanzar paz sin desarrollo". En este sentido, mediante el primero los estados signatarios se comprometían a “iniciar a la brevedad el análisis y el estudio de los instrumentos jurídicos e institucionales de la integración, a fin de crear un nuevo marco jurídico y operativo para la misma (Capítulo I, punto 1)”.

Por este motivo, el 13 de diciembre de 1991 se suscribe el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la ODECA, que firman los cinco estados principales del proceso, más Panamá como nuevo miembro de la organización. Este Protocolo crea el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), que sustituirá a la ODECA, y será el que establezca el Marco Institucional General del proceso de integración en el istmo⁵. Finalmente, con el propósito de adaptar el TGIEC al nuevo contexto económico internacional y al marco institucional creado al amparo de este Protocolo, los presidentes centroamericanos suscriben el 29 de octubre de 1993 el Protocolo al TGIEC, conocido como Protocolo de Guatemala. Mediante éste se crea el Subsistema de Integración Económica y el Marco Institucional Económico del proceso de integración, estableciendo como novedad la posibilidad de establecer diferentes velocidades en el proceso de integración económica, en caso de que el contexto regional así lo requiriese⁶.

III.2. EL MARCO INSTITUCIONAL GENERAL DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO: EL PROTOCOLO DE TEGUCIGALPA A LA CARTA DE LA ODECA

Mediante este Protocolo, suscrito por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá en el año 1991, se establece y consolida el SICA como marco institucional de la región. El artículo 3 del mismo puntualiza como objetivo principal “la realización de la integración centroamericana, para constituir la como

región de paz, libertad, democracia y desarrollo”, matizando que para su consecución se hará imprescindible:

a) Consolidar la democracia y fortalecer sus instituciones sobre la base de la existencia de Gobiernos electos por sufragio universal, libre y secreto, y del irrestricto respeto a los Derechos Humanos; b) concretar un nuevo modelo de seguridad regional sustentado en un balance razonable de fuerzas, el fortalecimiento del poder civil, la superación de la pobreza extrema, la promoción del desarrollo sostenido, la protección del medio ambiente, la erradicación de la violencia, la corrupción, el terrorismo, el narcotráfico y el tráfico de armas; c) impulsar un régimen amplio de libertad que asegure el desarrollo pleno y armonioso del individuo y de la sociedad en su conjunto; d) lograr un sistema regional de bienestar y justicia económica y social para los pueblos centroamericanos; e) alcanzar una unión económica y fortalecer el sistema financiero centroamericano; f) fortalecer la región como bloque económico para insertarlo exitosamente en la economía internacional; g) reafirmar y consolidar la autodeterminación de Centroamérica en sus relaciones externas, mediante una estrategia única que fortalezca y amplíe la participación de la región, en su conjunto, en el ámbito internacional; h) promover, en forma armónica y equilibrada, el desarrollo sostenido económico, social, cultural y político de los Estados miembros y de la región en su conjunto; i) establecer acciones concertadas dirigidas a la preservación del medio ambiente por medio del respeto y armonía con la naturaleza, asegurando el equilibrado desarrollo y explotación racional de los recursos naturales del área, con miras al establecimiento de un Nuevo Orden Ecológico en la región; j) conformar el SICA sustentado en un ordenamiento institucional y jurídico, y fundamentado asimismo en el respeto mutuo entre los Estados miembros.

Este Protocolo modifica la estructura institucional del proceso vinculando los órganos e instituciones de la integración al nuevo marco, pero siempre bajo la necesidad de garantizar el desarrollo equilibrado y armónico de los sectores económico, social, cultural y político (Art. 8). En ese sentido, forman parte de esta estructura institucional (Art. 12)⁷:

- Como Órganos del Sistema:
 - a) Reunión de Presidentes: órgano supremo del SICA, sus funciones quedan definidas en los artículos 13 al 15.
 - b) Consejo de Ministros: integrado por los Ministros del ramo, sus funciones quedan definidas en los artículos que van del 16 al 23.
 - c) Comité Ejecutivo: integrado por un representante de cada uno de los Estados miembros, sus funciones se definen a lo largo del artículo 24.

- d) Secretaria General (SG-SICA): quedará a cargo de un Secretario General nombrado por la Reunión de Presidentes por un período de cuatro años. Sus funciones y características quedan definidas en los artículos que van del 25 al 28.
- Por otro lado, forman también parte del Sistema (Art. 12):
 - e) Reunión de Vicepresidentes y Designados a la Presidencia de la República, como órgano de asesoría y consulta.
 - f) Parlamento Centroamericano (PARLACEN), como órgano de planteamiento, análisis y recomendación.
 - g) Corte Suprema de Justicia, para garantizar el respeto al derecho, en la interpretación y ejecución del Protocolo.
 - h) Comité consultivo, como órgano de asesoría a la Secretaría General.

III.3. EL MARCO INSTITUCIONAL ECONÓMICO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO: EL PROTOCOLO AL TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO (PROTOCOLO DE GUATEMALA)

Suscrito en 1993, establece y consolida el Subsistema de Integración Económica, adaptándolo al nuevo marco institucional del SICA y a las nuevas necesidades económicas de los países de la región. Es decir, este Protocolo surge como instrumento para desarrollar el nuevo esquema institucional del Protocolo de Tegucigalpa en el área económica, actualizando, de la misma manera, todas las disposiciones básicas del TGIEC de 1960, en virtud del nuevo contexto económico regional e internacional. No obstante, este protocolo puntualiza los acuerdos del anterior, pero incluye nuevos compromisos sectoriales como los relacionados con el sector turístico (Art. 20), agropecuario (Art. 21 a 23), de salud y medio ambiente (Art. 26), y financiero (Art. 30), así como compromisos con materias relativas a derechos del consumidor (Art. 27), derechos humanos frente al mercado laboral (Art. 31 a 34), o recursos naturales (Art. 35)⁸. En relación con los objetivos, se establece que el objetivo fundamental del Subsistema de Integración Económica es (Art. 3):

...alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los

países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional.

Pero para la consecución del mismo, el Subsistema se compromete a “buscar consistentemente el equilibrio macroeconómico y la estabilidad interna y externa de sus economías, mediante la aplicación de políticas macroeconómicas congruentes y convergentes” (Art. 4), debiendo ajustarse a los principios de legalidad, consenso, gradualidad, flexibilidad, transparencia, reciprocidad, solidaridad, globalidad, simultaneidad y complementariedad (Art. 5). Además, los Estados Parte “se comprometen a alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana”, pero con el compromiso de que los avances en ese sentido deberían responder a las necesidades de los países que integran la región (Art. 1). Para ello, éstos sustentarán sus esfuerzos en los siguientes fundamentos:

a) la integración económica regional es un medio para maximizar las opciones de desarrollo de los países centroamericanos y vincularlos más provechosa y efectivamente a la economía internacional; b) la integración económica se define como un proceso gradual, complementario y flexible de aproximación de voluntades y políticas; c) el proceso de integración económica se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas económicas, negociaciones comerciales extrarregionales, infraestructura y servicios, con el fin de lograr la concreción de las diferentes etapas de la integración; d) el proceso de integración económica se regulará por este Protocolo, en el marco del ordenamiento jurídico e institucional del SICA, y podrá ser desarrollado mediante instrumentos complementarios o derivados (Art. 1).

Con respecto al funcionamiento de este instrumento, el artículo 36 establece que el Subsistema de Integración Económica será impulsado y perfeccionado por los actos de los órganos creados por los Protocolos de Tegucigalpa y Guatemala. En consecuencia, para el perfeccionamiento de los diferentes estadios del proceso de integración económica (Capítulo I), en primer lugar “los Estados Parte convienen en perfeccionar la zona de libre comercio para todos los bienes originarios de sus respectivos territorios” (Art. 7), propiciando “la libertad cambiaria y la estabilidad de sus respectivas tasas de cambio y el funcionamiento de un mercado libre de monedas nacionales en la región, para facilitar los pagos entre los países” (Art. 9). Pero para ello será indispensable perfeccionar el Arancel Centroamericano de Importación (Art. 10), y “armonizar sus relaciones comerciales externas, hasta llegar a adoptar una política conjunta de

relaciones comerciales con terceros países” (Art. 11). De la misma manera, “los Estados Parte se comprometen a constituir una Unión Aduanera entre sus territorios [...], de manera gradual y progresiva, sobre la base de programas que se establecerán al efecto, aprobados por consenso” (Art. 15). Finalmente, respecto a la integración monetaria, el artículo 19 establece que ésta “se realizará progresivamente, para lo cual los Estados Parte propiciarán la armonización de las políticas macroeconómicas, especialmente la monetaria y fiscal, para asegurar, alcanzar y mantener la estabilidad interna y externa de las economías”.

No obstante, el artículo 6 nos hace ver que:

...el avance del proceso de integración hacia la Unión Económica [...] se realizará mediante la voluntad de los Estados Parte expresada según lo dispone el artículo 52 del presente Protocolo, [...] lo cual significa que todos o algunos Miembros podrán progresar con la celeridad que acuerden dentro de ese proceso.

Es decir, las decisiones de los órganos del Subsistema Económico se adoptarán mediante el consenso de sus miembros, pero esta cuestión no impedirá la adopción de decisiones por algunos de los países, que sólo tendrán carácter vinculante para éstos (Art. 52). Lo cual abre la opción, por lo tanto, a distintas *velocidades* de integración entre los suscriptores del Protocolo.

Para concluir, la estructura institucional del Subsistema de Integración queda fundamentada por el Protocolo de Tegucigalpa, el cual establece el Marco Institucional General del proceso y por lo tanto determina que el órgano superior de decisión del mismo será siempre la Reunión de Presidentes. Por lo tanto, la organización institucional del Marco Económico definida por el Protocolo de Guatemala queda de la siguiente manera⁹:

- Son Órganos (Art. 37. Numeral 2)¹⁰:
 - a) Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO).
 - b) Consejo Intersectorial de Ministros de Integración Económica.
 - c) Consejo Sectorial de Ministros de Integración Económica.
 - d) Comité Ejecutivo de Integración Económica (CEIE).

- Son Órganos Técnicos administrativos (Art. 37. Numeral 3):
 - e) Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).
 - f) Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano (SCA).
 - g) Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano (SCMCA).
 - h) Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA).
- Son Instituciones (Art. 37. Numeral 4):
 - i) Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
 - j) Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP).
- Son Órganos de asesoría (Art. 37. Numeral 5):
 - k) Comité Consultivo de Integración Económica.

Por su parte, los actos administrativos del Subsistema de Integración Económica se expresan en Resoluciones, Reglamentos, Acuerdos y Recomendaciones¹¹. Pasemos a examinar de manera concreta tanto estos últimos, como la organización institucional:

a) Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO).

Definido en los artículos 38 al 40, el COMIECO estará conformado por los Ministros de los Gabinetes Económicos y los Presidentes de los Bancos Centrales de los Estados Parte -denominado también Gabinete Económico Centroamericano-, y tendrá a su cargo la coordinación, armonización, convergencia o unificación de las políticas económicas de los países¹². Así mismo, deberá encargarse de formular las propuestas de políticas generales y directrices fundamentales del Subsistema de Integración Económica Centroamericana -con la finalidad de someterlas a aprobación de la Reunión de Presidentes Centroamericanos-, así como de aprobar los reglamentos sobre la conformación y funcionamiento de todos los órganos del Subsistema Económico

b) Consejo Intersectorial de Ministros de Integración Económica.

Nace del artículo 40 de este Protocolo, en virtud del cual si la interrelación de los asuntos económicos lo requiere, el COMIECO podrá reunirse con los titulares de otros ramos ministeriales.

c) Consejo Sectorial de Ministros de Integración Económica.

Definido en su artículo 41, el Consejo Sectorial de Ministros de Integración Económica estará integrado por la Reunión de Ministros del ramo entre otros, y por el

Consejo Agropecuario Centroamericano, el Consejo Monetario Centroamericano (CMCA) y los Consejos de Ministros de Hacienda o Finanzas, de Economía, de Comercio, de Industria, de Infraestructura, de Turismo y Servicios. Cada Consejo Sectorial dará tratamiento a los temas específicos que le correspondan de conformidad a su competencia, con el objeto de coordinar y armonizar sectorialmente sus acciones y fortalecer a su vez el proceso de integración económica.

d) Comité Ejecutivo de Integración Económica (CEIE).

El artículo 42 establece que el CEIE depende del Consejo de Ministros de Integración Económica, y estará conformado por un Representante Permanente titular y un alterno nombrados por el Gabinete Económico de cada Estado Parte. Con respecto a los compromisos de este Comité, el artículo estipula que a éste le corresponde aprobar los planes, programas y proyectos, así como adoptar los actos administrativos, para ejecutar las decisiones del Consejo de Ministros de Integración Económica¹³.

e) Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

La SIECA fue creada por el TGIEC de 1960. De conformidad con el artículo XXIII de ese instrumento, esta Secretaría tiene personalidad jurídica propia, su máxima autoridad es el Consejo de Ministros¹⁴, y está a cargo de un Secretario General nombrado por el Consejo de Ministros de Integración Económica para un período de cuatro años -a quien corresponde la representación legal-. En lo que respecta al Protocolo de Guatemala, esta Secretaría queda definida en los artículos 43 y 44 como órgano técnico y administrativo del proceso de integración económica centroamericana, de la misma manera que de los órganos que no tengan una Secretaría específica y del CEIE. Por otro lado, se establece que tendrá personalidad jurídica de derecho internacional, siendo su función la coordinación con la SG-SICA, así como la de servir de enlace de las acciones de las otras Secretarías del Subsistema Económico. De igual modo, como compromisos se concreta que la SIECA: a) velará a nivel regional por la correcta aplicación del presente Protocolo y demás instrumentos jurídicos de la integración económica regional y la ejecución de las decisiones de los órganos del Subsistema Económico; b) realizará los trabajos y estudios que los órganos del Subsistema Económico le encomienden. Tendrá, además, las funciones que le asignen el Consejo de Ministros de Integración Económica o su Comité Ejecutivo. En materia de Integración Económica, tendrá capacidad de propuesta.

f) Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano (SCA).

Aunque el Consejo Agropecuario Centroamericano actúa de manera reconocida por la Institucionalidad Regional desde julio de 1991 -X Cumbre Presidencial-, es el Protocolo de Guatemala el instrumento que crea jurídicamente tanto al Consejo como a su Secretaría General –artículo 45-, dotando el artículo 50 del mismo instrumento de personalidad jurídica propia a ésta última. Dicho Protocolo dictamina que el Consejo Agropecuario Centroamericano quedará integrado con los Ministros de Agricultura o la autoridad competente de los países del istmo, y estará encargado de proponer y ejecutar las acciones necesarias, conducentes a conformar acciones, programas y proyectos regionales en el campo agropecuario, forestal y pesquero, tanto en lo que se refiere a las políticas de sanidad vegetal y animal, como a los aspectos de la investigación científico tecnológica y modernización productiva¹⁵.

g) Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA).

El artículo 47 del Protocolo expone que el CMCA estará integrado por los Presidentes de los Bancos Centrales y tendrá a su cargo proponer y ejecutar, de conformidad con su acuerdo constitutivo, este Protocolo y las decisiones del Consejo de Ministros de Integración Económica, así como las acciones necesarias para lograr la coordinación, armonización, convergencia o unificación de las políticas monetaria, cambiaria, crediticia y financiera de los Estados Parte. Contará con una Secretaría de apoyo técnico y administrativo que tendrá personalidad jurídica conforme al artículo 50 del Protocolo de Guatemala, y cuya máxima autoridad es el CMCA. Por otro lado, el Secretario y Subsecretario Ejecutivos son los representantes de la SECMCA, que actualmente son nombrados por el Consejo por consenso y por períodos de 4 años sin reelección¹⁶. Finalmente, respecto a sus funciones, esta Secretaría es la encargada de los aspectos técnicos y administrativos del CMCA, constituyendo su conducto regular de comunicación. Pero de manera más concreta, podríamos decir que está a cargo de la promoción y ejecución de las acciones necesarias para lograr progresivamente la integración monetaria y financiera¹⁷.

h) Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA).

La creación de esta Secretaría tiene relación directa con el artículo 20 de este Protocolo, donde se señala que los Estados Parte acuerdan fomentar y desarrollar los instrumentos necesarios para la consecución de una política regional en materia

turística. Por lo tanto, el compromiso de esta Secretaría estará encaminado a la elaboración y ejecución de una estrategia regional en este campo¹⁸.

i) Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

El BCIE se creó en 1960, y en 1992, con el Protocolo de Reformas al Convenio Constitutivo del Banco, se abrió su capital a la participación de socios extrarregionales. De este modo, además de los países centroamericanos, también forman parte del Banco, México, la República de China, Argentina, Colombia y España. Su autoridad máxima es la Asamblea de Gobernadores -que está conformada por los Ministros de Economía y los Presidentes de Bancos Centrales de los distintos países miembros-, y su función es la de promover la integración económica y el desarrollo económico y social, proveyendo recursos financieros y cooperación técnica a organizaciones públicas y privadas, nacionales y regionales¹⁹.

j) Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP).

Creado en 1954 como Escuela Superior de Administración Pública de América Central, en 1967 se transformó en el ICAP. Su órgano rector es la Junta General, integrada por los ministros de Economía de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, y por el de Planificación de Panamá. Su función es la de modernizar las instituciones de la administración pública centroamericana por medio de la realización de actividades de docencia, investigación y asesoría.

k) Comité Consultivo de Integración Económica (CCIE).

El artículo 49 del Protocolo de Guatemala establece que los órganos e instituciones del Subsistema de Integración Económica Centroamericana serán asesorados por el CCIE, pero que éste es un Comité Sectorial de carácter exclusivamente consultivo. Dicho Comité se integrará con representantes del sector privado organizado regionalmente y estará vinculado a la SIECA y relacionado con el Comité Consultivo general previsto en el artículo 12 del Protocolo de Tegucigalpa. No obstante, el Comité Consultivo actuará, en todo caso, a instancia de los órganos o instituciones del Subsistema Económico, para así evacuar consultas sobre determinados asuntos de integración económica, o por iniciativa propia para emitir opinión ante éstos.

Dentro de estas últimas Instituciones, el artículo 48 deja claro que el BCIE, el ICAP y el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI)²⁰, en su condición de instituciones especializadas del proceso de integración económica de los Estados Parte, deberán tomar en cuenta, al formular políticas planes y proyectos, los objetivos y principios establecidos en los Protocolos de Tegucigalpa y Guatemala, y en las políticas y directrices regionales adoptadas en el Subsistema de Integración Económica Centroamericana. Conservaron, no obstante, su plena autonomía funcional de conformidad con sus respectivos convenios o acuerdos constitutivos.

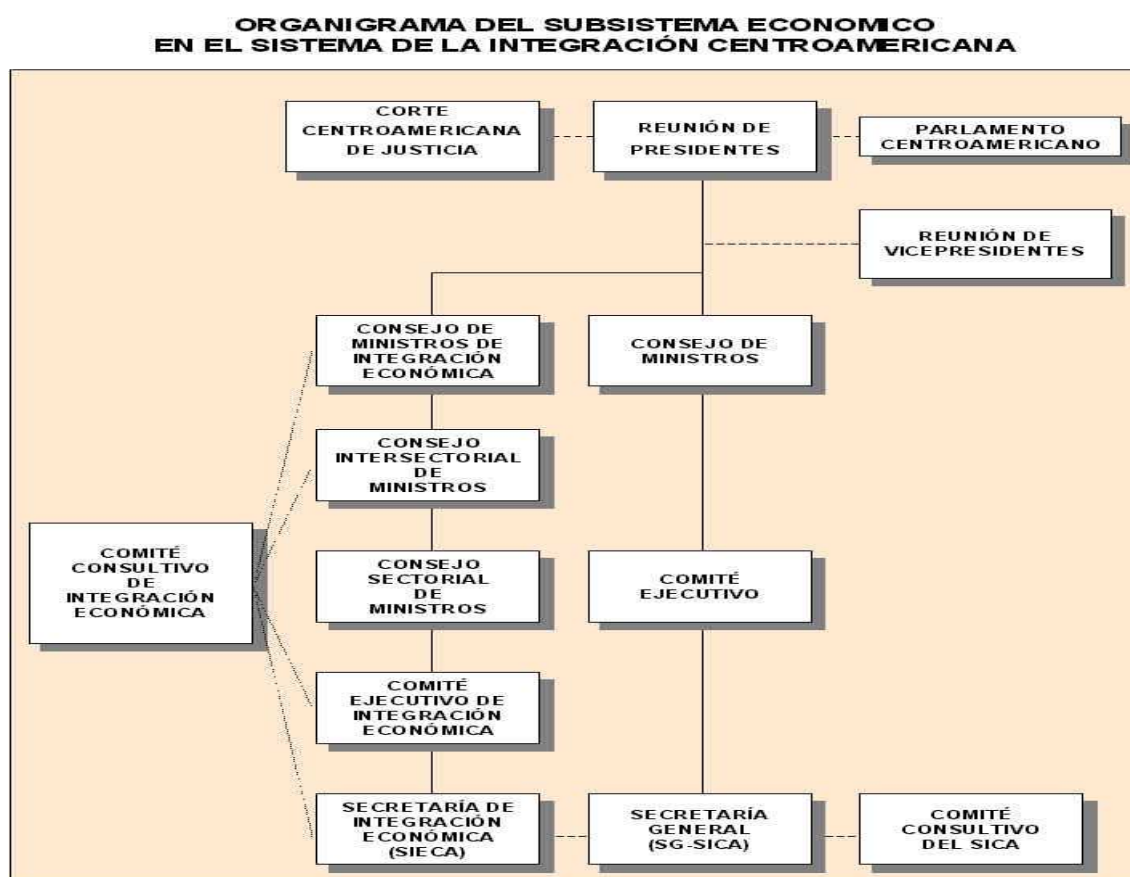
Para concluir con esta exposición del Marco Institucional debemos hacer referencia a los actos administrativos del Subsistema de Integración Económica, los cuales se expresarán en Resoluciones, Reglamentos, Acuerdos y Recomendaciones (Art. 55, Numeral 1). En este sentido, las Resoluciones son los actos obligatorios mediante los cuales el Consejo de Ministros de Integración Económica adoptará decisiones referentes a asuntos internos del Subsistema, tales como los relativos al funcionamiento de los órganos y el seguimiento de políticas institucionales de la integración económica (Art. 55, Numeral 2). Los Reglamentos tendrán carácter general y obligatoriedad en todos sus elementos, y serán directamente aplicables en todos los Estados Parte (Art. 55, Numeral 3). Los Acuerdos tendrán carácter específico o individual y serán obligatorios para sus destinatarios (Art. 55, Numeral 4). Finalmente, las Recomendaciones contendrán orientaciones que sólo serán obligatorias en cuanto a sus objetivos y principios y servirán para preparar la emisión de Resoluciones, Reglamentos o Acuerdos (Art. 55, Numeral 5).

III.4 LA INSTITUCIONALIDAD CENTROAMERICANA: UNA VISIÓN DE CONJUNTO

Es probable que llegados a este punto puedan existir dudas acerca del funcionamiento del marco institucional del proceso de integración. Para solventar esta cuestión hemos creído conveniente introducir en el texto el siguiente diagrama, donde se podrá apreciar, mediante un sencillo esquema, el proceso de toma de decisiones en la integración del istmo (Figura III.1). En la parte izquierda del mismo podemos distinguir a todos los Órganos que componen el Subsistema de Integración Económica, donde como ya hemos comentado, el Órgano principal de decisión es el COMIECO, y donde

existe una Secretaría General (SIECA) que tiene coordinación directa con la SG-SICA. Distinguimos también la existencia del CCIE, que lo es de todos los Órganos del Subsistema y de la SIECA. En la parte derecha y superior del diagrama se encuentran los Órganos del Marco Institucional General del proceso (SICA), así como el Comité Consultivo del mismo. Como podemos apreciar en el diagrama, a pesar de que el Órgano de decisión principal del Subsistema Económico es el COMIECO, el Órgano Supremo del proceso de integración, en su faceta económica y general, será siempre la Reunión de Presidentes de Centroamérica, en coordinación directa con el PARLACEN y la Corte Centroamericana de Justicia (CCJ). Es decir, a pesar de no pertenecer estrictamente al Subsistema de Integración Económica, debido a que éste se integra dentro del SICA, el órgano superior de decisión del Subsistema será siempre la Reunión de Presidentes del SICA.

Figura III.1.



Fuente: SIECA.

Por otro lado, para intentar mostrar el amplio abanico de instituciones que actualmente están operativas en el proceso de integración centroamericano (tanto dentro

del Marco General como del Económico), en la Tabla III.1 presentada al final del capítulo mostramos todos los tipos de entidad existentes en la región, haciendo una distinción entre Órganos, Foros consultivos, Organismos regionales especializados, y Foros Sectoriales. Es evidente que, como en cualquier proceso de integración, el marco institucional de la región es muy amplio y cubre la mayor parte de los ámbitos y sectores del mismo. No obstante, no hemos considerado pertinente incluir en esta parte de la Tesis la explicación de cada uno de los Órganos, Foros consultivos, Organismos regionales especializados y Foros Sectoriales. En este mismo Capítulo de la Tesis hemos insistido ya en esta cuestión, recomendando al interesado la lectura del Anexo Institucional de este Trabajo en caso de que considere necesario profundizar en los conceptos y objetivos de cada uno de los mismos.

III.5. LA EVOLUCIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD CENTROAMERICANA MÁS ALLÁ DE LOS PROTOCOLOS

A excepción de los organismos que se establecieron en la ODECA y el TGIEC y que han sido reemplazados, el proceso de crecimiento institucional ha tenido un carácter no centralizado y acumulativo. El Protocolo de Tegucigalpa, que entró en vigor en 1993, situó a la mayor parte de las entidades ya existentes al amparo del SICA, estableciendo un mecanismo de coordinación entre las diferentes áreas. Pero en la práctica dicho Protocolo no aclaró una agenda regional ni contempló redefinición alguna del sistema institucional. Aún más, el proceso de creación de nuevos organismos continuó en los años siguientes con la firma de la Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES), el Tratado de la Integración Social Centroamericana, y el Tratado Marco de Seguridad Democrática en Centroamérica.

De esta manera, la ALIDES, firmada el 12 de octubre de 1994, se creó como:

...una estrategia regional de coordinación y concertación de intereses, iniciativas de desarrollo, responsabilidades y armonización de derechos [...], que se apoya en la institucionalidad y no sustituye los mecanismos o instrumentos de integración regional existentes, sino que los complementa, apoya y fortalece, intrarregional y extrarregionalmente, en especial en su proceso de convertir el desarrollo sostenible en la estrategia y política central de los Estados y de la región en su conjunto²¹.

Sus objetivos se resumen en:

a) hacer del istmo una región de paz, libertad, democracia y desarrollo, a través de la promoción del cambio de actitudes personales y sociales que aseguren la construcción de un modelo de desarrollo sostenible en lo político, económico, social, cultural y ambiental [...]; b) el manejo integral sostenible de los territorios para garantizar la conservación de la biodiversidad de la región para nuestro beneficio y el de la humanidad; c) transmitir a la comunidad internacional los alcances de la alianza así como la importancia y los beneficios comunes que se derivan del apoyo a este modelo centroamericano sostenible; d) fomentar condiciones que fortalezcan permanentemente la capacidad y participación de la sociedad para mejorar la calidad de vida presente y futura.

Por otra parte, los Principios que la conforman son: a) el respeto a la vida en todas sus manifestaciones; b) el mejoramiento de la calidad de la vida humana; c) el respeto y aprovechamiento de la vitalidad y diversidad de la tierra de manera sostenible; d) la promoción de la paz y la democracia como formas básicas de convivencia humana; e) el respeto a la pluriculturalidad y diversidad étnica de la región; f) el logro de mayores grados de integración económica entre los países de la región y de estos con el resto del mundo; g) y la responsabilidad intergeneracional con el desarrollo sostenible²². Para este cometido se constituye el Consejo Nacional para el Desarrollo Sostenible y el Consejo Centroamericano para el Desarrollo Sostenible.

Continuando con el proceso de desarrollo institucional, el 30 de marzo de 1995 se firma el Tratado de la Integración Social Centroamericana con el propósito de “alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva, la integración social centroamericana”, a fin de “promover mayores oportunidades y una mejor calidad de vida y de trabajo a la población centroamericana, asegurando su participación plena en los beneficios del desarrollo sostenible” (Art. 1). Este Instrumento, complementario y derivado del Protocolo de Tegucigalpa, organiza, regula y estructura el Subsistema Social, el cual comprende el área social del SICA (Art. 3), y queda dentro de su marco de ordenamiento jurídico e institucional (Art. 5). Por su parte, los objetivos establecidos en este Tratado son los siguientes (Art. 7):

a) alcanzar el desarrollo de la población centroamericana de manera integral y sostenible, en un marco de equidad, subsidiariedad, corresponsabilidad y autogestión, a través del fomento de la solidaridad entre sociedades, así como de la cooperación entre personas, familias, comunidades y

pueblos de la región; b) lograr condiciones regionales de bienestar, justicia social y económica para los pueblos, en un régimen amplio de libertad, que asegure el desarrollo pleno de la persona y de la sociedad; c) propiciar en forma armónica y equilibrada el desarrollo social sostenible de los Estados Partes y de la Región en su conjunto, sustentado en la superación de la pobreza, la participación social y la protección del ambiente; d) estimular la descentralización y desconcentración económica y administrativa, en el diseño y aplicación de las políticas sociales; e) promover la igualdad de oportunidades entre todas las personas, eliminando las prácticas de discriminación legal o de hecho; f) fomentar prioritariamente la inversión en la persona humana para su desarrollo integral.

Finalmente, la organización institucional del Subsistema de la Integración Social comprende como: Órganos, el Consejo de la Integración Social, el Consejo de Ministros del Área Social y la Secretaría de la Integración Social; y como Instituciones, el Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP), el BCIE y el ICAP²³.

Para concluir, el Tratado Marco de Seguridad Democrática en Centroamérica, suscrito el 15 de diciembre de 1995, es el último tratado firmado por las naciones centroamericanas con el objetivo de complementar al Protocolo de Tegucigalpa y al Protocolo de Guatemala²⁴. Éste tiene como objetivo fundamental “la realización de la integración de Centroamérica para consolidarla como Región de Paz, Libertad, Democracia y Desarrollo”, mediante un Modelo Centroamericano de Seguridad Regional. Este Modelo debe garantizar el estado de derecho (Título I. Art. 1 a 9), la seguridad de las personas y sus bienes (Título II. Art. 10 a 25) y la seguridad regional (Título III. Art. 26 a 46). Siendo las instancias creadas para este cometido (Art. 47) la Reunión de Presidentes, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de Seguridad²⁵.

Sin embargo, durante todos estos años, además de los convenios generales, los Ministros adoptaron múltiples acuerdos sectoriales, y los Presidentes emitieron un vasto número de mandatos específicos. Como consecuencia, todo este conjunto de tratados, acuerdos y mandatos presidenciales constituyen formalmente una *nueva agenda centroamericana* establecida por las autoridades políticas de los países (CEPAL. 1997, p.11). Así, la primera pregunta que surge al respecto es si las autoridades contaban ya con una institucionalidad centroamericana adecuada para ejecutar las tareas encomendadas en los diferentes Protocolos y Tratados firmados.

La respuesta que se dio en las esferas de decisión del istmo tomó la forma de un reconocimiento tácito acerca la existencia de un desajuste entre agenda y ejecución, que además no residía únicamente del lado de los organismos regionales técnicos. Hubo un amplio consenso en lo referido a que el proceso de definición de los acuerdos y mandatos no tomaba en cuenta los límites de las capacidades disponibles de implementación práctica, a la par que se hizo evidente que el vasto, complejo y disperso marco institucional existente afectaba a su operatividad e impedía su avance (Rodríguez, 1998, p.156). Como consecuencia, en 1995 los propios Presidentes reconocieron que hacía falta tanto *racionalizar* la institucionalidad como establecer prioridades en lo relativo a la agenda de integración regional. El resultado fue por un lado el mandato a la CEPAL, con financiación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la elaboración de un informe que analizase la situación de la institucionalidad centroamericana, y por el otro la decisión, por parte de la Reunión de Presidentes (Costa del Sol, septiembre de 1995) de establecer prioridades más claras en las tareas encomendadas por cada uno de los Tratados y Protocolos relacionados²⁶.

III.6. ANÁLISIS DE LA INSTITUCIONALIDAD CENTROAMERICANA

El Documento elaborado conjuntamente por la CEPAL y el BID para evaluar la institucionalidad centroamericana fue desarrollado entre julio de 1996 y julio de 1997 bajo el nombre de *Programa de Apoyo al Fortalecimiento y Racionalización de la Institucionalidad de la Integración Centroamericana*. Este proyecto respondió a un mandato de la XVI Cumbre de los Presidentes Centroamericanos -celebrada en San Salvador el 30 de marzo de 1995-, en cuya declaración final se solicitó a estas Instituciones que efectuasen "una evaluación a la gestión operativa de los órganos e instituciones de la integración centroamericana, para proceder a su modernización, en procura de una mayor eficacia y eficiencia en sus procedimientos y resultados"²⁷.

Tras el estudio y evaluación del informe por parte de los diferentes gobiernos centroamericanos, las propuestas de lineamientos planteadas en este documento fueron adoptadas en la XIX Reunión de Presidentes que tuvo lugar el 11 y 12 de julio de 1997 en Panamá²⁸. Así, en la primera parte de este documento se recoge el reconocimiento explícito:

...de que el entorno internacional y los compromisos comprendidos en la Alianza para el Desarrollo Sostenible vuelven necesario y perentorio introducir cambios sustanciales en el sistema institucional centroamericano a fin de enfrentar con eficiencia y eficacia los desafíos de la próxima centuria y hacer de esa manera posible la inserción de Centroamérica en las corrientes mundiales de comercio y de inversión y dotarla de la capacidad necesaria para competir con éxito en el nuevo orden mundial que se viene gestando.

No obstante, las principales conclusiones que se extraen de dicho estudio vienen recogidas en su segunda parte²⁹, la cual divide las propuestas en tres agrupaciones relacionadas con la institucionalidad y los Órganos, las Secretarías y organismos regionales, y el nivel nacional (CEPAL-BID, 1997, p.67 y ss.):

- En lo referido a la institucionalidad y los Órganos se concluye que:
 - a) Los Presidentes han contribuido decisivamente al dinamismo del proceso, pero pareciera que su esfuerzo por definir agendas y emitir mandatos ha rebasado en muchos casos las capacidades institucionales disponibles para llevarlos a cabo.
 - b) Asimismo, ha faltado un mecanismo que ayudara a los presidentes a configurar una visión prospectiva de largo plazo y contribuyera a asegurar el seguimiento de la agenda.
 - c) No existe una instancia centroamericana con las características de un verdadero thinktank (centro de investigación) que ofrezca a las autoridades una visión estratégica de futuro, aunque en diversas entidades se realizan esfuerzos en este sentido.
 - d) Los mecanismos de coordinación sustantiva permanente prevista para el Sistema en el Protocolo de Tegucigalpa (Comité Ejecutivo y Secretaría General) no han podido entrar en plena operación.
 - e) El principio de los "subsistemas" no está proporcionando una base adecuada para manejar las diversidades y complejidades del universo de organizaciones y de la agenda centroamericana.
 - f) No se han evidenciado todavía las posibles ventajas y desventajas de contar con secretarías técnicas funcionalmente autónomas y geográficamente separadas. Quizás convendría explorar nuevas opciones para concentrar, en el núcleo de un sistema más flexible y diferenciado que el actual, las funciones de previsión integral, de conjunto y de largo plazo; coordinación

intersectorial de políticas; coordinación jurídica de regímenes y normas comunes, y control del cumplimiento.

- g) De acuerdo con las encuestas analizadas y las entrevistas realizadas, el Parlamento Centroamericano parece no estar suficientemente relacionado con otros órganos e instituciones, y han surgido cuestionamientos sobre sus funciones y atribuciones.
- h) El presupuesto de ingresos de todas las instituciones equivaldría a 0,3% de los gastos totales de los gobiernos. El monto del financiamiento que corresponde a los países es relativamente bajo. Los gobiernos debían aportar 14,555 millones de dólares en 1996 y las entidades públicas autónomas 2,851. Además, está concentrado en unas cuantas entidades.
- i) Un país que participara en todos los organismos existentes debería de gastar unos 3,5 millones de dólares al año en cuotas. Con una cuota por país de 1,7 millones de dólares, el Parlamento Centroamericano absorbe casi la mitad de este monto máximo. En todos los casos, esto superaría el monto total de las cuotas y aportes a los organismos regionales no autofinanciados, a excepción de la Corte Centroamericana de Justicia. En la práctica, además, las cuotas a las otras instituciones regionales a menudo no se pagan con regularidad.
- j) Las irregularidades en el cumplimiento financiero de los diversos compromisos asumidos por gobiernos en materia de integración, han afectado seriamente la capacidad de los organismos centroamericanos, muchos de los cuales han recurrido a la prestación de servicios, incluyendo proyectos con terceros, que no siempre corresponden a su misión original.
- k) Con frecuencia se argumenta en los países que las autoridades nacionales correspondientes quizás podrían haber hecho más para controlar la gestión de los organismos. Un sistema automático de financiamiento, acompañado de nuevos mecanismos institucionalizados de supervisión y auditoría, facilitaría las tareas tanto de los gobiernos como de un "núcleo" de entidades regionales que se identifiquen sobre la base de las funciones sistémicas que cumplen. No es evidente si un mecanismo automático de este tipo debería extenderse a todo el universo de entidades existentes.
- l) Las prácticas (no se puede hacer referencia a una política) de personal en la institucionalidad regional requieren un cambio hacia una mayor

profesionalización y sistematización, de acuerdo con normas internacionales. Esto debería cubrir no sólo el procedimiento de nombramiento de los directivos, sino también el principio de representación nacional.

- m) El proceso de integración tiene escaso apoyo público y participación social. Sería necesario explorar, más allá de las instancias consultivas institucionalizadas que han comenzado a operar a escala regional, nuevas iniciativas para fomentar las interacciones entre las "fuerzas vivas", y fortalecer el conocimiento mutuo entre las sociedades.
 - n) El papel de las asambleas y congresos nacionales en el proceso de integración está siendo replanteado mediante los nuevos foros interparlamentarios que han surgido. Este movimiento hacia la cooperación y armonización legislativa, por medio de la acción paralela de las asambleas nacionales, merece estudiarse con detenimiento en el marco de reflexiones sobre los principios básicos del sistema centroamericano.
- En lo que respecta a las secretarías y organismos regionales, se estipula que los siguientes puntos merecen atención prioritaria:
 - a) De acuerdo con el Protocolo de Tegucigalpa, la Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana (SG-SICA) debería desempeñar un papel central de coordinación y seguimiento global. Sin embargo, la evidencia sugiere que no ha obtenido el espacio y el apoyo idóneos para sus labores, y la relación entre la Secretaría General y las Cancillerías no ha reflejado un nivel óptimo de comunicación y fluidez.
 - b) La Secretaría Permanente del TGIEC (SIECA), a pesar de que está llamada a realizar cada vez más tareas clave en la nueva estrategia centroamericana de desarrollo, carece de los recursos necesarios para responder adecuadamente a los nuevos retos. Es urgente establecer un mecanismo o mecanismos automáticos que aseguren un financiamiento adecuado, tal como fue acordado, y tomar medidas para fortalecer los recursos humanos.
 - c) La SITCA necesita un aumento de sus recursos para cumplir las acciones que le han sido solicitadas en el área de turismo y que entrañan amplios beneficios para toda la región.

- d) Es necesario puntualizar la naturaleza de una agenda regional en materia social (lo que en parte está haciendo la propia SISCA y el lugar que los Ministros quieren asignar a la Secretaría; asimismo, conviene demostrar la eficacia de la Secretaría mediante mayores flujos de información y otras tareas de coordinación sustantiva, lo que, a su vez, requeriría asegurar a la Secretaría el apoyo mínimo necesario para cumplirlas.
- e) Existe un cierto consenso de que se requiere un instituto de excelencia y de apoyo para los procesos de modernización del Estado, así como un centro de capacitación de funcionarios y de apoyo a los gobiernos y las instituciones, en materia de las capacidades para la gestión de la cooperación e integración regional. El ICAP pareciera encontrarse en una situación que exigiría una revisión de su estructura y modalidades de trabajo, para que esta entidad pueda cumplir con estas funciones.
- f) El ICAITI enfrenta una emergencia financiera y tiene una débil inserción institucional en el marco regional. Se sugiere explorar una redefinición de sus funciones, en conjunto con una consideración de un nuevo papel para la Secretaría Técnica de la CTCAP.
- g) En virtud de los cambios recientes en la estructura del mercado, en el contexto de las privatizaciones en los países, se recomendaría una redefinición de las funciones de la COMTELCA, lo que requiere un estudio técnico más especializado.
- h) Asimismo, convendría que el CEAC se reorganizara estructural, funcional y financieramente para poder enfrentar las nuevas necesidades derivadas de los cambios por los que atraviesa el subsector electricidad.
- i) Parece conveniente contemplar también un fortalecimiento institucional del CCHAC.
- j) La COCESNA realiza funciones de cooperación regional que se reconocen ampliamente como necesarias e importantes. Sería conveniente aclarar las razones reales del cuestionamiento que se ha notado en los últimos años en algunos países y concentrar la atención en apoyar el proceso de modernización institucional actualmente en curso.
- k) En el sector del agua, convendría apoyar los esfuerzos en curso para asegurar un enfoque integrado de uso y conservación de este recurso. Con todo, habría que evaluar si conviene consolidar el Comité Regional de

Recursos Hidráulicos (CRRH) como una institución regional, o si sería más oportuno integrar su función dentro de otra institución regional, o en el marco de una organización interamericana.

- l) Asimismo, sería esencial determinar el papel institucional del CEPREDENAC, con objeto de fortalecer las capacidades de respuesta en esta área.
 - m) Otras organizaciones no mencionadas en los puntos anteriores podrían en casi todos los casos estar sujetas a cambios y mejorías. En particular, se nota la posibilidad de reducir la proporción sobre el total del personal y de los gastos administrativos en varios casos.
- Finalmente, si nos centramos en el nivel nacional, la capacidad de las diferentes naciones para coordinar las tareas de la agenda centroamericana de todos los países muestra las siguientes características:
 - a) Falta de coordinación -y a veces hasta de comunicación- entre el ministerio responsable y otros ministerios sectoriales, además de la existencia de superposiciones en las atribuciones de las entidades.
 - b) La ausencia de un organismo encargado y con la capacidad de dar seguimiento efectivo al cumplimiento de los acuerdos.
 - c) Escasez de recursos materiales y humanos en las unidades responsables de la política nacional, y una fuerte necesidad de capacitación.
 - d) Problemas de capacidad técnica para la ejecución práctica de acuerdos y políticas.
 - e) La existencia de obstáculos políticos y particulares.
 - f) La necesidad de fortalecer la participación de los sectores no gubernamentales en el proceso de definición de la política nacional.

Para concluir, se observa una insuficiente vinculación entre el nivel regional y el nivel nacional tanto en términos de políticas (insuficiente inserción de los objetivos de integración en los planes nacionales de desarrollo), como de estructuras (por ejemplo, inconsistencias entre los marcos jurídicos, o inadecuados canales de comunicación). Por estos motivos, los lineamientos de la Declaración de Panamá II tenían como propósito solventar todas estas deficiencias, así como elevar los niveles de eficiencia y eficacia para contribuir de la mejor manera posible al proceso de integración³⁰. La reforma

permitiría que los gobiernos pudiesen, de una manera más efectiva, hacer frente a los compromisos financieros que implicase el funcionamiento del sistema institucional, aspecto importante para el logro del éxito en su gestión y para alcanzar avances cualitativos y sustantivos en la integración regional. Del mismo modo se pretendía que éstas se tradujesen en un beneficio más amplio y tangible para todos los sectores de la sociedad Centroamericana, al capitalizar los logros del proceso de integración³¹. Por ello, las medidas planteadas en dicha Declaración fueron las siguientes:

- a) Reunión de presidentes: Las principales decisiones políticas y estratégicas que orienten y dinamicen el proceso de integración serán tomadas por los Presidentes centroamericanos en sus reuniones, como órgano supremo del Sistema. De igual manera debe asegurarse que las propuestas que se eleven hayan sido debidamente analizadas y consultadas previamente para definir si son factibles y permitan alcanzar resultados viables.
- b) Consejo de Ministros: es necesario preservar los artículos 16, 17 y 18 del Protocolo de Tegucigalpa, preservando al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores como el órgano principal de coordinación del Sistema de Integración Centroamericana.
- c) Parlamento Centroamericano (PARLACEN): debe ser fortalecido y potenciado como un órgano principal del proceso de integración regional, adaptando su funcionamiento a las nuevas condiciones del sistema regional e internacional³².
- d) Corte Centroamericana de Justicia: el fortalecimiento de la CCJ es una prioridad para la reforma, a fin de garantizar la seguridad jurídica del proceso de integración y el control de la legalidad en la adopción y ejecución de las decisiones. Por lo tanto, se adoptarán medidas que favorezcan la integración de todos los países al Estatuto de la Corte, a fin de dar un carácter regional a su competencia, al tiempo que se racionalizarán sus mecanismos operativos y presupuestarios³³.
- e) Comité de Enlace: se creará un Comité de Enlace que sustituirá a los Comités Ejecutivos establecidos en los Protocolos de Tegucigalpa y de Guatemala, con la función de: a) representar los intereses de los países; b) asegurar una comunicación permanente entre el nivel regional y nacional; c) dar seguimiento a las decisiones sobre la integración y cooperación centroamericana; d) cumplir un papel facilitador y de enlace de los Gobiernos con la Secretaría General.

- f) Secretaría General unificada: se unificarán las secretarías en una sola Secretaría General con sede única en San Salvador, República de El Salvador, la cual garantizará el soporte especializado a los diversos foros sectoriales de integración y cooperación regional. Esta Secretaría asumirá las funciones de las Secretarías de todos los Consejos, Comisiones, Comités y Foros Sectoriales que cuenten con algún tipo de servicio de Secretariado, conformado por Ministros, Viceministros, Directores Ejecutivos de las Instituciones Nacionales³⁴.
- g) Cooperación regional: es conveniente contar con una estrategia de cooperación regional para su mejor aprovechamiento, lo que justifica la necesidad de que se cuente, dentro del nuevo proceso de reforma institucional, con un mecanismo regional que permita la coordinación efectiva en las diversas instancias para un mayor aprovechamiento de la cooperación externa³⁵.
- h) La Dirección Económica y la Secretaría General estarán encargadas de brindar coordinación, apoyo logístico y de secretariado, a las instituciones y comisiones de la institucionalidad regional.
- i) Por otra parte, será necesaria la revisión y ordenamiento de otras instituciones de la integración, como el ICAITI, el ICAP, el INCAP, el CEPREDENAC, y el BCIE.
- j) La creación de la Secretaría General unificada y la readecuación de los órganos e instituciones centroamericanas, se harán en un instrumento jurídico único³⁶.
- k) Antes de que entre a funcionar la reforma institucional, deberá acordarse un mecanismo que garantice el pago de las cuotas pendientes de los países con los organismos de integración. Asimismo, se adopta un mecanismo automático de financiamiento, el cual será diseñado por los Ministros de Hacienda o Finanzas de Centroamérica.
- l) Presupuesto: deberá formularse un presupuesto único elaborado por la Secretaría General, en función de los recursos humanos contratados, el programa de trabajo y las posibilidades reales de financiamiento.
- m) Además se deberá contar con un mecanismo único de auditoría gerencial para todo el Sistema.
- n) Se decide crear un Comité Consultivo único.
- o) Se instruye al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores para que, en coordinación con el COMIECO y con el apoyo de la SG-SICA, SIECA, SISCA Y SE-CCAD, hagan efectiva la reforma mediante un Plan de Acción.

- p) Organización nacional para la integración: el tema de la integración formará parte permanente de la agenda de los Gabinetes o Consejos de Gobierno y de las demás instancias que corresponda a nivel nacional.
- q) Finalmente, con el propósito de no dejar lagunas institucionales y legales entre el período de aprobación de las reformas y su puesta en marcha, se prevé una etapa de transición hacia el nuevo modelo que le de continuidad al proceso de integración centroamericano³⁷.

III.7 CONSECUENCIAS Y DECISIONES DERIVADAS: EL PERIODO DE TRANSICIÓN

Ya en el momento de iniciarse la etapa de transición, las manifestaciones relacionadas con la implementación de las propuestas planteadas comenzaron a hacerse sentir desde todos los sectores del proceso integracionista, siendo las más relevantes las que provenían de los dos órganos del proceso más afectados: el PARLACEN y la CCJ. A pesar de ello, los acuerdos alcanzados en la Declaración de Panamá II comienzan a operativizarse a partir de la reunión de cancilleres centroamericanos que se celebra el 20 de agosto de ese mismo año en Managua. En esta reunión, aparte de ratificarse la mencionada Declaración, se aprueba un plan de acción para acometer la reforma del Sistema de Integración, estableciéndose tres grupos de trabajo al respecto: el primero encargado de elaborar una propuesta relativa al PARLACEN; el segundo encargado de determinar los cambios en la CCJ; y el tercero, responsable de la reforma administrativa y jurídica de todo el proceso (Rodríguez, 1998, p.159).

Así, el 2 de septiembre de 1997, en la denominada Declaración de Nicaragua, los Presidentes centroamericanos inician la transición mediante el compromiso de alcanzar una Unión Centroamericana, para la cual un primer paso será la reforma del Sistema de la Integración Centroamericana³⁸. Mientras que el 4 de febrero del año siguiente, en reunión extraordinaria en El Salvador, se manifiesta:

...[la] voluntad de continuar profundizando cada vez más los avances que se han venido realizando hasta ahora de la reforma institucional y de contribuir a superar los obstáculos que puedan afectar este proceso, a fin de obtener, en el más corto plazo, resultados concretos que fortalezcan el Sistema de la Integración Centroamericana y concretar la unificación de la

Secretaría General con sede en San Salvador; asimismo, examinaron los avances logrados por los grupos de trabajo.

Por otra parte, respecto a las reformas se acordó lo siguiente:

- Respecto al BCIE, se propuso permitir la incorporación de socios extrarregionales y de otros Estados, así como nombrar al Presidente del Banco por concurso entre ciudadanos centroamericanos, eliminando el hábito de rotar la presidencia entre los países.
- Respecto a la CCJ, se acordó que la Corte tenga un carácter permanente como institución, aunque a los Magistrados se les remunere con base en dietas por asistencia a reuniones, reduciendo el número de Magistrados Propietarios a uno por país, lo mismo que el período del ejercicio de sus funciones.
- Respecto al PARLACEN, se propuso reducir el número de sus Miembros a 10 por país, en vez de los 20 de ese momento.
- Para finalizar, se acordó proceder a la unificación de las secretarías sectoriales del Sistema en una unificada con sede en El Salvador.

No obstante todas las propuestas, en la realidad estas decisiones presidenciales sólo han sido parcialmente abordadas –y en ningún caso implementadas- (Urbina, 2003), pudiendo afirmarse que su aplicación ha sido un asunto eludido por instituciones y gobiernos, y permaneciendo, por lo tanto, las deficiencias de fondo inalterables (Bulmer-Thomas y Kincaid, 2001). Es decir, la reforma institucional se encuentra actualmente congelada, y sólo en lo relativo a la unificación de las secretarías, en El Salvador se ha dado algún mínimo avance (Caldentey, 2004a).

III.8 CONCLUSIÓN: ¿REFORMAR LAS REFORMAS?

El marco institucional del proceso de integración centroamericano, ¿continuidad ó reforma? Su evolución histórica nos da la respuesta: reforma. Comentábamos que para impulsar la ampliación horizontal de los mercados se requería de instancias cada vez más desarrolladas y de carácter intergubernamental que guardasen coherencia con el estadio de integración en el que se encontrase el proceso, o hacia el que se quería tender. En este sentido, consideramos que el Programa para el fortalecimiento y racionalización que elabora CEPAL, por mandato de la Reunión de Presidentes de Centroamérica, evidencia de manera suficiente que el marco institucional creado al amparo de la

reactivación del proceso de integración no goza de racionalidad suficiente como para cumplir con los objetivos establecidos en los Protocolos de Tegucigalpa y Guatemala, así como en la ALIDES, el Tratado de la Integración Social Centroamericana y el Tratado Marco de Seguridad Democrática Centroamericana. No existe consonancia entre el marco institucional existente y el grado de avance del proceso de integración, y por lo tanto se acepta la hipótesis de partida del Capítulo, pues en materia institucional éste se encuentra en un claro estado de *crisis orgánica*. Pero partiendo de esta afirmación, ¿son suficientes las propuestas planteadas en este Documento para solventar todas las deficiencias que en materia institucional presenta el proceso, o bien sería necesario profundizar de nuevo en el mismo y aventurarse con nuevas propuestas a partir de las existente? La idea que guiará la conclusión de este capítulo se decanta por esta última cuestión, y plantea la necesidad de *reformular las reformas* presentadas.

III.8.1. Reformar las reformas: propuestas y sugerencias para la actual reforma institucional centroamericana

...[la institucionalidad regional ha] contribuido poco a una integración que casi no ha avanzado. Si bien ha contribuido a procesos de cooperación, ha hecho poco para avanzar en el proyecto integracionista porque nunca tuvo el mandato ni los recursos para hacerlo. La institucionalidad no ha podido superar el obstáculo que significa la dependencia de la voluntad de estados cuyas prioridades y agendas nacionales difieren frecuentemente de las regionales. Más aún, para avanzar en una dirección que es avalada como aspiración pero no como objetivo concreto y necesario [...]. [De modo que] en suma, la institucionalidad centroamericana ha estado más cerca de la rigidez que de la adaptabilidad (Urbina, 2003, pp.21 y 26).

Esta afirmación resume de manera clara una parte de los problemas que se plantean a la hora de analizar el marco institucional del proceso de integración centroamericano³⁹. Pero es evidente que no son los únicos. También es criticado su carácter *economicista* (Zamora, 2003; Urbina, 2003; Caldentey, 2004a, 2004b), al igual que el marcado carácter continuista de una reforma institucional más administrativa que política (Cerdas, 1998, 2005; Zamora, 2003; Urbina, 2003). Es decir, la reforma planteada por los gobiernos centroamericanos en virtud de los Protocolos de Tegucigalpa y Guatemala, con sus subsiguientes Tratados, adolece de una falta total de visión de los fenómenos globales y de las necesidades de la región, y contrasta con los objetivos altisonantes que se plantean en ambos Protocolos⁴⁰. Incluso centrándonos en

el marco económico que se crea a partir del segundo, vemos como su normativa carece de poder vinculante, tratándose de un documento deficiente en su forma y contenido (Guerra-Borges, *S.f.*), y donde por lo tanto, no se avanza en el designio supranacional (Urbina, 2003), limitándose a una suerte de código de conducta donde no se tuvo en cuenta la experiencia centroamericana, e incurriendo en el error de enumerar todo lo deseable, y no todo lo posible (Guerra-Borges, *S.f.*; Urbina, 2003). En general se ha tejido una amplia red de interconexiones y formas de operar que limitan la agilidad y prontitud con que en muchos casos deben resolverse los asuntos de la integración (De la Ossa, 2003, p.66).

Ahora, según Caldentey (2004b) la reforma que se plantea en el informe de CEPAL-BID y que es aprobada por los gobiernos centroamericanos en la Declaración de Nicaragua, cae en el error de centrarse casi exclusivamente en reformas de carácter administrativo y olvidar el hecho político, económico y social. Este autor afirma que quizás la principal limitación de las propuestas de CEPAL-BID, y la causa del rechazo sufrido entre determinados agentes de instituciones del proceso de integración, se deba a la propensión que tienen estas instituciones a realizar sus análisis a partir de la eficiencia en el uso de los recursos humanos y financieros, y no a partir de la eficacia de sus acciones y su impacto en el proceso.

Consideramos que queda clara la necesidad de establecer algún tipo de reforma a los planteamientos que actualmente continúan sobre la mesa en lo referente a la institucionalidad centroamericana. Es decir, aparte de incidir en la necesidad de retomar la discusión y aplicar medidas inmediatas, se torna necesario adaptar las propuestas planteadas a una realidad centroamericana que abarca un horizonte mucho más amplio que la mera discusión jurídico-económica. Con todo, las propuestas rigurosas de reforma no son numerosas, y lo que nos encontramos en términos generales son comentarios de buenas intenciones en la mayor parte de los informes o agendas que centran su análisis en el desarrollo del istmo. En este Trabajo sólo citaremos las de mayor relevancia.

En la propuesta que en 1999 realizaron conjuntamente el INCAE⁴¹ y la Universidad de Harvard (INCAE-HIID, 1999), apenas se trata el tema de la reforma institucional. En esta Agenda se pone especial énfasis en el papel del BCIE como motor financiero de la

región, afirmando de manera muy general que el “fortalecimiento y la actualización de la institucionalidad regional deben ser vistos a la vez como una necesidad” y como una “valiosa oportunidad para el desarrollo y el aumento de la importancia en la región de esos mismos organismos” (*Ibid.*, p.154). Concretando esta afirmación con la propuesta de que en algunos casos se puede requerir del fortalecimiento de organismos técnicos que tengan responsabilidades en el desarrollo de la Agenda, o bien, en otros pueda ser necesaria la creación de organismos técnicos que actualmente no existen.

Por otra parte, la propuesta que surge en el seno de FLACSO⁴² de la mano de Bulmer-Thomas y Kincaid (2001) incide en mayor medida en la reforma del marco institucional, afirmando que los ordenamientos institucionales de la integración regional son deficitarios en la necesidad de encontrar un punto exacto de equilibrio entre instancias de decisión supranacionales e intergubernamentales, a la par que en intentar que las instituciones sean capaces de cumplir los objetivos de los Estados miembros y de garantizar la implementación de resoluciones y la resolución de disputas. A este respecto establece como primer paso la definición de unos objetivos de la integración, de manera que se facilite la reforma institucional y se acabe con las distintas ideas respecto a los alcances y propósitos de la integración de cada uno de los países. A continuación se centra en la necesidad de establecer algún tipo de mecanismo de financiación para el marco institucional, opinando que en este sentido la situación de América Central dista mucho de ser satisfactoria, por lo que se confirmaría la necesidad de una reforma del sistema presupuestario del marco institucional, para lo cual se propone un método con base en la participación de los ingresos aduaneros. Finalmente, para solventar el problema del desinterés de la sociedad civil hacia el proceso de integración, se propone la definición de actividades de escala regional en las cuales toda la población pueda participar.

La siguiente propuesta surge en el seno del denominado *Círculo Copán*⁴³. Este grupo trata de identificar los elementos indispensables para una nueva institucionalidad regional, resumiendo su proposición en seis puntos. En primer lugar parten de la idea de que un proceso de integración que tuviese como orientación el desarrollo asociado, la reducción de asimetrías, la generación de condiciones para la eficiencia productiva y la construcción de ciudadanía centroamericana, tiene que ser un proceso con un elevado nivel de empuje supranacional⁴⁴. Como consecuencia, aparte de mayores niveles de

supranacionalidad, se exige una mayor independencia de la institucionalidad regional respecto a los Estados nacionales, del mismo modo que una mayor autonomía financiera y capacidad de iniciativa para dinamizar los procesos de integración⁴⁵. A continuación, el autor se ratifica en la necesidad de que el proceso de integración, y por extensión la institucionalidad, sea comparada con otros procesos de integración de éxito. El análisis de éstos nos conducirá a la conclusión de que el rasgo diferenciador es la mayor independencia de la institucionalidad de integración, junto con unos mayores niveles de supranacionalidad de todo el proceso. Además, en el texto se remarca la necesidad de forjar un consenso alrededor de una visión compartida y una actitud que exprese el interés regional así como cambios en la institucionalidad⁴⁶. Concluye remarcando la idea de avanzar hacia nuevos objetivos que concilien la inserción positiva en la globalización con unos niveles aceptables de Desarrollo Humano en el istmo⁴⁷, ya que se corre el riesgo de que si la integración no avanza como proceso de carácter netamente endógeno, quizás no tenga una satisfactoria inserción en el proceso de globalización, ni tampoco un impacto positivo sobre las asimetrías económicas y sociales que se dan en el istmo. Finalmente expone la obligatoriedad de construir un consenso centroamericano que oriente el proceso de integración, pues los anteriores han sido excesivamente restringidos, o bien han carecido de la suficiente fuerza vinculante para impulsar las acciones necesarias. Al respecto, se presenta a la ALIDES como base de un futuro consenso, que necesariamente deberá solventar el hecho de carecer de efectos vinculantes. Pero, no debemos dejar de lado la precisión de que éste debe realizarse mediante una institucionalidad supranacional y autónoma, donde los diferentes órganos e instancias del proceso deben integrarse mediante mecanismos de consenso y no representativos de los estados.

No obstante, la propuesta de reforma institucional de mayor rigor y fondo es la que se recoge en el informe de Caldentey (2004a) que forma parte del estudio elaborado por SICA-CEPAL, *La integración centroamericana: beneficios y costos. Documento Síntesis*⁴⁸. Debido a que la reforma institucional del proceso de integración centroamericano es una materia de vital importancia para la evolución del proceso, pero no forma parte central de esta Tesis doctoral, nos remitiremos a exponer de manera resumida las principales conclusiones, propuestas y sugerencias de debate que de este informe se extraen (*Ibíd.*, p.61 y ss.):

- Sobre el marco jurídico se propone la conveniencia de adoptar normas y mecanismos concretos de ratificación de acuerdos, estableciendo límites temporales y plazos que eviten una prolongación excesiva que afecte al cumplimiento de los acuerdos. Se expone asimismo la necesidad de establecer normas o acuerdos que garanticen que los países que no se han incorporado al PARLACEN y a la CCJ lo hagan en el menor plazo posible.
- Sobre el marco institucional se demanda una reducción drástica de las instituciones del Sistema, desarrollando un marco de inspiración *comunitaria* que pueda implementar los acuerdos suscritos en la pasada década. Los principios que se establecen al respecto son el fomento de las competencias que faciliten el cumplimiento de los objetivos, la racionalización de los recursos, y la aplicación gradual de las reformas planteadas⁴⁹.
- Sobre la SG-SICA se presenta que ésta debe liderar el conjunto de Secretarías e Instituciones del proceso, a la par que se hace imprescindible el seguimiento de la agenda presidencial para la coordinación interna del marco institucional. Se propone una serie de reuniones periódicas de Gabinete, donde se pueda definir una agenda propia de la SG-SICA, a partir de la información procedente de todo el Sistema. Asimismo, se expone la creación de un Gabinete de estudios estratégicos y planificación que analice y estudie la evolución del proceso con la mirada puesta en el largo plazo. De la misma manera es necesario articular una red de información y comunicación entre todos los órganos e instituciones del proceso y las organizaciones de la sociedad civil.
- Sobre la articulación de las agendas regionales y nacionales se propone el establecimiento de un conjunto de normas en torno a la presidencia *Pro Tempore* del SICA que haga de él un mecanismo de articulación del sistema⁵⁰. Entre ellas las más importantes son: que el país que preside divulgue al comienzo del semestre de presidencia sus objetivos en forma de agenda regional, y que se realice al menos una reunión presidencial ordinaria por semestre; por otro lado, se propone la instauración de un conjunto de normas y procedimientos en torno a la preparación de la agenda de la reunión de presidentes, en torno a su celebración y en torno a su seguimiento. Estas Reuniones se deberán realizar una vez al semestre y al final de cada período, y pueden ser coordinadas por la SG-SICA, quien además podría definir un grupo de trabajo para preparar dicha

Cumbre: finalmente, se propone la necesidad de crear mecanismos nacionales homogéneos de seguimiento de los acuerdos de integración. A este respecto, no hay consenso acerca de la creación de un Comité de Enlace ni del perfil de sus miembros. No obstante, la figura del Comisionado Presidencial en el caso del Plan Puebla Panamá⁵¹ parece estar funcionando de manera eficiente.

- Sobre el PARLACEN se propone la ponderación de parlamentarios en función de la población de los países y la necesidad de representar a todos los grupos políticos de relevancia en cada uno de los diferentes países. Sin embargo, debe cuestionarse, de la misma manera, la conveniencia o no de mantener la diputación automática para ex Presidentes y ex Vicepresidentes, así como la incorporación de los países centroamericanos que no forman parte de este Órganos del Sistema.
- Sobre la CCJ, principalmente se expone la necesidad de que Costa Rica y Guatemala ratifiquen su Estatuto. A partir de este punto, el siguiente paso podría ser la discusión acerca de las medidas en torno a la reducción a un magistrado por país.
- Sobre el CCIE se incide en la necesidad de establecer mecanismos permanentes y periódicos de consulta entre la SG-SICA y otras instituciones y el CCIE, así como la obligatoriedad de que la sociedad civil pase a participar el proceso de integración.
- Sobre la formación y divulgación del proceso entre los agentes sociales se expone la realización de un plan de comunicación social orientado a sectores específicos sobre las características y potencialidades de la integración regional⁵². Paralelamente, será necesario diseñar y poner en marcha programas permanentes de formación especializada sobre el proceso para determinados sectores⁵³.
- Finalmente, sobre la definición de políticas comunes se expone la conveniencia de estudiar, como paso prioritario, los ámbitos en los que el proceso puede pensar en este tipo de políticas⁵⁴. En ese sentido, se propone el estudio de la Maquinaria Negociadora Regional de CARICOM⁵⁵ como ejemplo para su aplicación al SICA, y el inicio del estudio de políticas comunes con la definición de una política común de gestión de la cooperación internacional.

En consecuencia, y para concluir, las claves del éxito de la reforma institucional se deberán centrar en los siguientes aspectos (Caldentey, 2004a, p.32 y ss.):

- la coordinación interna de las instituciones y órganos del SICA.
- la articulación de los órganos e instituciones del SICA con los gobiernos centroamericanos.
- el desarrollo de las competencias contempladas en los acuerdos y tratados centroamericanos.
- la coherencia del marco institucional con los principios del proceso de integración contemplados en los tratados.

Por lo tanto, no basta con retomar de manera automática la recurrente discusión acerca de la reforma institucional. Es necesario analizar de nuevo el contexto centroamericano, tanto desde el punto de vista regional como en el ámbito de la globalización y la inserción necesaria del istmo en los mercados internacionales, para de esta manera evaluar la actual utilidad del marco institucional -en su parte general y en su parte económica-. Los diferentes gobiernos deben concretar el tipo de integración que desean, y confeccionar una Agenda de integración en materia institucional. Estas especificaciones nos llevan inequívocamente a la discusión acerca de la cooperación intergubernamental y la supranacionalidad. Estas naciones deben decidir, dentro del tipo de integración a adoptar, si optan por un proceso de cooperación intergubernamental -lo que conduciría hacia estadios limitados dentro del proceso de integración-, o bien si desean una integración donde la cesión de soberanía nacional conlleve la negociación de niveles de integración que confieran a la región un carácter más homogéneo en los ámbitos social, económico y político. Esta cuestión es muy evidente dentro del Subsistema de Integración Económica, donde los países que lo conforman se encuentran actualmente negociando la concreción de una unión aduanera entre sus territorios. En ese sentido, es necesaria la consecución del arancel externo común, la libre circulación de bienes y servicios y la homogeneización de impuestos relacionados, entre otros asuntos de notable interés. Estas cuestiones conllevan la delegación de soberanía nacional en favor de una institucionalidad del Subsistema que deberá encargarse de la gestión de las mismas.

Es decir, ¿hasta qué nivel de integración está Centroamérica dispuesta a llegar? La respuesta a esta pregunta es de suma importancia, pues sin duda será la que conforme la futura Agenda de Integración que comandará los siguientes pasos del proceso. No obstante, a pesar de que amplios sectores pro integracionistas avalan y ensalzan las virtudes de la integración como baluarte del desarrollo socio-económico, sectores económicos y sociales contrarios no acaban de ver claro cuales pueden ser los beneficios que la región puede obtener de mayores niveles de integración. En consecuencia, aparte de concretar cuestiones relacionadas con aspectos político-económicos, es imprescindible que se establezca una Agenda de Integración realista y con prioridades alcanzables en el corto y medio plazo. El SICA necesita promover la unificación efectiva de normas y procedimientos, incluyendo como elemento prioritario la tarea de informar e integrar a todos los sectores de la sociedad, para así explicitar las bondades que de la misma podrían extraer todos los sectores implicados.

Ahora bien, ¿cuál es la respuesta que se da desde el proceso de integración a todas estas cuestiones? La recogida en el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana –junio de 2007-⁵⁶:

1. el objetivo de la etapa de Desarrollo Institucional es establecer la institucionalidad necesaria para el funcionamiento, administración y consolidación de la Unión Aduanera. 2. En este proceso, los Estados Parte desarrollarán los ajustes necesarios a la institucionalidad regional vigente, a efecto de responder a las necesidades de la evolución del proceso. 3. Los Estados Parte velarán para que los ajustes necesarios a realizar en la institucionalidad no sean onerosos y para que sus actuaciones financieras, legales y administrativas sean transparentes, no discrecionales, dinámicas y ágiles. 4. Una vez se defina la institucionalidad necesaria, los Estados Parte suscribirán el instrumento legal respectivo, el cual entrará en vigor una vez se hayan cumplido los procedimientos legales internos de cada Estado Parte.

En la medida en que sean los propios Estados, con sus diferentes intereses políticos, los que finalmente determinen los ajustes necesarios a realizar sobre el marco institucional, el éxito potencial de los objetivos de este Convenio Marco será limitado. Décadas de negociación nos han hecho ver que sin un compromiso firme por parte de los actores políticos, el marco institucional del proceso de integración centroamericano responderá sólo parcialmente a las necesidades que Centroamérica, como región, demanda. Los intereses nacionales primarán sobre los regionales, y el estancamiento

integrador se hará más evidente a medida que el proceso demanda mayor compromiso. Con medidas que impliquen la continuidad del esquema de integración, se corre el peligro de que las deficiencias de base que éste presenta potencien los problemas que el esquema ya ha sacado a la luz. Mientras que la política planteada continúe centrada en “ajustes” a la institucionalidad regional, el desgaste institucional se hará más evidente al percibir como el proceso se aleja de soluciones firmes que le permitirían un mayor éxito a nivel integrador.

Tabla III.1. Marco institucional de la integración centroamericana.

Órganos	
Reunión de Presidentes	Reunión de Vicepresidentes
Consejo de Ministros	Parlamento Centroamericano
Secretaría General SICA	Corte Centroamericana de Justicia
Comité Ejecutivo SICA	Comité Ejecutivo de Integración Económica
Foros Consultivos	
Comité Consultivo SICA	Comité Consultivo de la Integración Económica
Secretarías	Instancias
Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericano (SIECA)	Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centroamérica y Panamá (CTCAP)
Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SCMCA)	Consejo de Electrificación de América Central (CEAC)
Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano (SCA)	Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central (CCHAC)
Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA)	Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social (COCISS)
Secretaría de Integración Social Centroamericana (SISCA)	Consejo Centroamericano de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH)
Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (SE-CCAD)	Consejo del Istmo Centroamericano de Deportes y Recreación (CODICADER)
Secretaría Ejecutiva del Comité Regional de Recursos Hidráulicos (SE-CRRH)	Comisión Centroamericana Permanente contra el Narcotráfico (CCP)
Secretaría General de Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana (SG-CECC)	Organización Centroamericana de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OCCEFS)
Organismos regionales especializados	
Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)	Comité Coordinador de Empresas de Agua Potable y Saneamiento de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (CAPRE)
Centro de Coordinación para la Prevención de Desastres Naturales en América Central (CEPRENAC)	Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM)
Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA)	Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones (COMTELCA)
Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA)	Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI)
Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP)	Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP)
Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA)	Unidad Técnica de Salud/Secretaría del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica (COMISA)
Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE)	Unidad Coordinadora de la Organización del Sector Pesquero y Acuícola del Istmo Centroamericano (OSPESCA)
Foros Sectoriales	
Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central (CCHAC)	Unidad Técnica de Vivienda del Consejo Centroamericano de Ministros de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH)
Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social (COCISS)	Consejo de Electrificación de América Central (CEAC)
Comisión de Ciencia y Tecnología de Centroamérica y Panamá (CTCAP)	Direcciones Generales de Migración (OCAM)

Fuente: Elaboración propia a partir de información extraída de SICA y CEPAL (1997, p.21).

NOTAS DEL CAPÍTULO TERCERO

¹ Este Comité estaba integrado por los Ministros del Ramo de Economía o por sus delegados, y tenía la función de, por un lado, actuar como organismo coordinador de las actividades que se desarrollasen en relación con el proceso de integración, y por otro, la de actuar como órgano de consulta del Secretario Ejecutivo de la Comisión.

² Remitimos al Capítulo Segundo de este Trabajo, y principalmente a la Parte Tercera del Anexo Histórico, para profundizar en el análisis institucional del proceso acontecido a lo largo de este periodo de tiempo.

³ En la Parte Tercera del Anexo Histórico se analizan las posibles deficiencias formales que desde un punto de vista teórico pudiese presentar la redacción del TGIEC.

⁴ Por lo tanto, todos los productos originarios estaban exentos de los derechos arancelarios a la importación y exportación, los derechos consulares, y todos los demás impuestos, sobrecargos y contribuciones que causasen la importación o exportación, o que se cobrasen en razón de ellas, ya fuesen nacionales, municipales o de otro orden. Así mismo, las mercancías originarias gozarían de tratamiento nacional y estarían exentas de toda restricción o medida de carácter cuantitativo, con excepción de las medidas de control por razones de sanidad, de seguridad o de policía.

⁵ De manera que por primera vez en la historia de Centroamérica se agrupa bajo una misma estructura institucional a todos los órganos e instituciones de la misma, solventando así los problemas derivados de la dispersión en materia institucional característica del inicio del *moderno* proceso de integración. Respecto al SICA, éste está actualmente integrado por los seis países signatarios más Belice, que se adhiere en calidad de Estado Miembro en diciembre de 2000, y República Dominicana, que lo hace un año después en calidad de Estado Asociado. Por otro lado, China (Taiwán), México y Japón participan en calidad de observadores regionales.

⁶ El Subsistema de Integración Económica está integrado por los cinco países suscriptores del Protocolo: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

⁷ Debido a que la estructura institucional vinculada al SICA es muy extensa (Cuadro III.1), se ha preferido confeccionar para este Trabajo un Anexo Institucional, en cuya Primera Parte se puedan consultar las características de la misma. Esta decisión se ve potenciada por el hecho de que el marco geográfico de análisis de esta Tesis doctoral se acota en la denominada Centroamérica *histórica*, es decir, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. A este respecto, estos cinco países forman el denominado Subsistema de Integración Económica, cuya estructura y nacimiento tiene vinculación directa con el Protocolo de Guatemala y no con el de Tegucigalpa. Por lo tanto, en dicho Anexo se pueden consultar de manera sencilla las funciones de cada uno de los Órganos, Foros consultivos, Organismos regionales especializados y Foros Sectoriales que integran el SICA actualmente.

⁸ Ahora, estos compromisos no presentan concreción suficiente y se asemejan más a un compendio de generalidades.

⁹ Definida en su totalidad en el Título IV, Capítulo I del Protocolo de Guatemala. En los textos sobre institucionalidad centroamericana consultados se puede apreciar como las siglas definitorias de cada uno de los diferentes Órganos puede variar. En este Trabajo se ha preferido tomar siempre como referencia, en primer lugar, las expuestas tanto en el Protocolo de Tegucigalpa como en el de Guatemala, y para nombrar a las restantes instituciones la terminología utilizada por la SG-SICA en su página web y documentos relacionados.

¹⁰ Los órganos a que se refiere el artículo 37, numeral 2 de este Protocolo, podrán integrarse por los Viceministros del ramo respectivo, cuando por cualquier circunstancia no pudieran hacerse presente en las reuniones los titulares de los Ministerios de que se trate. Esta disposición se aplicará también en ausencia de los titulares de los Bancos Centrales, a los Vicepresidentes o Representantes debidamente autorizados. Así mismo, los Consejos mencionados en el numeral anterior podrán delegar en la reunión de los Viceministros de sus respectivos ramos, el estudio o la decisión de determinados asuntos cuando así convenga a los intereses del Subsistema de Integración Económica. Esta disposición también se aplicará, si es el caso, a los Vicepresidentes o Representantes debidamente autorizados de los Bancos Centrales (Art. 46).

¹¹ Definidos en su totalidad en el Título IV, Capítulo II del Protocolo de Guatemala.

¹² Si un Estado Parte no tuviere Banco Central, la designación recaerá en el titular de la entidad bancaria estatal que ese Estado designe.

¹³ Este órgano se reunirá con la frecuencia que demande una eficaz administración de este Protocolo.

¹⁴ Es importante realizar un inciso para explicar que bajo el esquema del Protocolo de Tegucigalpa, esta Secretaría estaría integrada por los ministros que tienen a su cargo las funciones de la integración económica -Ministros de Economía-. Pero bajo el régimen del Protocolo de Guatemala, el órgano superior estaría integrada por los Gabinetes económicos de cada Estado, por lo que se denominará también Gabinete Económico Centroamericano.

¹⁵ En lo referente al comercio intrazonal e internacional de los productos agropecuarios que se comercialicen en la región, éste se coordinará con el Consejo de Ministros encargados del comercio exterior.

¹⁶ Deben ser desempeñados por representantes de diferentes nacionalidades y hay rotación por países.

¹⁷ De manera que sus áreas de acción se pueden encuadrar en: a) irrestricta libertad de pagos y medios de pagos; b) uso de monedas nacionales en los pagos intrarregionales y libre negociación; c) libre transferencia de capitales y desarrollo y fortalecimiento del mercado de capitales; d) movimientos financieros de carácter especulativo; e) relaciones monetarias internacionales y cooperación financiera con otras entidades regionales e internacionales.

¹⁸ Esta Secretaría tiene un antecedente en el Consejo Centroamericano de Turismo (CCT), que fue creado por Resolución VI de la Primera Conferencia Extraordinaria de Ministros de Relaciones Exteriores de Centroamérica, celebrada en San Salvador, El Salvador, los días 29 de marzo al 2 de abril de 1965. Así, el CCT se conformó como un órgano subsidiario del SICA integrado por los Ministros y Directores de Turismo nacionales, como autoridad máxima. Las funciones encomendadas fueron las que siguen: a) Facilitar y estimular el desarrollo del turismo en toda la región centroamericana; b) Tratar de eliminar todos los obstáculos e impedimentos al libre movimiento de personas de la región; c) Integrar el fomento del turismo, como función estatal, a las demás funciones que tienen las diferentes dependencias y organismos gubernamentales, tanto a nivel nacional como regional, para que en los respectivos casos, se logre una mayor efectividad en los esfuerzos tendientes al desarrollo turístico de Centroamérica.

¹⁹ Asimismo, su convenio constitutivo también contempla la existencia de otras autoridades: Directorio, como órgano responsable de la dirección del Banco; Presidente, elegido por la Asamblea de Gobernadores; Vicepresidente, elegido por el Directorio; y demás funcionarios que se consideren necesarios para el funcionamiento del organismo.

²⁰ Sobre este Instituto, consultar la Primera parte del Anexo Institucional incluido en este Trabajo.

²¹ En este documento, por Desarrollo Sostenible se entiende “un proceso de cambio progresivo en la calidad de vida del ser humano, que lo coloca como centro y sujeto primordial del desarrollo, por medio del crecimiento económico con equidad social y la transformación de los métodos de producción y de los patrones de consumo y que se sustenta en el equilibrio ecológico y el soporte vital de la región. Este proceso implica el respeto a la diversidad étnica y cultural regional, nacional y local, así como el fortalecimiento y la plena participación ciudadana, en convivencia pacífica y en armonía con la naturaleza, sin comprometer y garantizando la calidad de vida de las generaciones futuras”.

²² Por supuesto, siempre bajo las Bases de la democracia, el desarrollo socio cultural, el desarrollo económico sostenible, y el manejo sostenible de los recursos naturales y mejora de la calidad ambiental.

²³ Existiendo además una Instancia Asesora -conformada por la/el cónyuge del Presidente/a o un representante personal del Presidente/a- y un Comité Consultivo -conformado por los diversos sectores, representativos de la región, comprometidos con el esfuerzo de la integración social centroamericana- (Art. 9).

²⁴ Si obviamos el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana, de junio de 2007.

²⁵ La descripción de las características y funciones de cada una de estas instancias está recogida en los artículos que van del 48 al 63 de este Tratado.

²⁶ Asimismo, se reconoció que los problemas de ejecución no residían únicamente en el nivel centroamericano, sino también —y quizás más profundamente— en el nivel nacional de aplicación de los acuerdos y de apoyo al proceso regional en general.

²⁷ XVI REUNION DE PRESIDENTES CENTROAMERICANOS, p.3.

²⁸ Denominada Declaración de Panamá II. Se puede encontrar el texto íntegro de esta Declaración en CEPAL-BID (1997, p.102 y ss.)

²⁹ Titulada *Lineamientos para el fortalecimiento y racionalización de la institucionalidad regional*.

³⁰ Igualmente se pretendía: a) reducir la dispersión del esquema de funcionamiento del Sistema institucional de la integración para facilitar los avances de este proceso; b) fortalecer la capacidad técnica y administrativa a fin de maximizar el logro de los objetivos de la agenda centroamericana; c) mejorar los mecanismos de coordinación interinstitucional, de modo tal que se logre un tratamiento integral de las iniciativas que se impulsen.

³¹ Todas estas ideas se encuentran desarrolladas de manera muy completa en el mencionado informe *La Integración Centroamericana y la Institucionalidad Regional*, editado en 1997 por CEPAL-BID. Debido a que esta problemática no es la parte central de esta Tesis, se ha preferido mostrar aquí un resumen de todas las propuestas desarrolladas en este informe, ya que a pesar de su extensión, la problemática institucional es una parte muy importante de la actualidad centroamericana debido a que las conclusiones del mismo conforman el grueso de las propuestas que aun hoy se encuentran pendientes en la institucionalidad del proceso de integración en el istmo. No obstante, en la Segunda Parte del Anexo Institucional de este Trabajo se puede encontrar el texto íntegro de la propuesta de reforma planteada por estas Instituciones.

³² Es necesario recordar que en la actualidad la Asamblea Legislativa de Costa Rica continúa manifestando su negativa a ratificar el Tratado por el que se constituye el PARLACEN. Debido a la importancia de las reformas de esta *polémica* institución regional, se recomienda la lectura de la parte correspondiente incluida en la Segunda Parte del Anexo Institucional de este Trabajo.

³³ No podemos continuar con el análisis sin hacer mención a que Guatemala no ha ratificado el Estatuto de creación de la CCJ, y que la Asamblea Legislativa de Costa Rica continúa manifestando, al igual que ocurre con el PARLACEN, su negativa a ratificar dicho Estatuto. Panamá, a pesar de pertenecer al SICA, no es miembro de la CCJ y desde abril del presente año se retira del PARLACEN. Esta decisión se junta a los ya numerosos problemas a los que se debe enfrentar el Presidente de esta institución, Jacinto Suárez, quién desde enero de 2010 tiene que responder a las acusaciones de mala gestión económica y quiebra técnica del mismo.

³⁴ Con relación a la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SE-CMCA) se acordó que ésta mantendría el status actual.

³⁵ Por supuesto, partiendo del principio de una organización nacional que atienda la gestión y negociación de la misma a través de los entes nacionales coordinados por los Ministerios de Relaciones Exteriores, quienes a su vez lo harán con la Secretaría General para alcanzar una coordinación regional que sea permanente y estrecha.

³⁶ Se exceptúan los textos con los que se establecieron el Parlamento Centroamericano y la Corte Centroamericana de Justicia, por la naturaleza de estos organismos. Éste instrumento deberá facultar a los Consejos de Ministros para que en consulta con los Órganos Superiores del Sistema y en coordinación con la Secretaría General unificada puedan crear Agencias Especializadas en ámbitos específicos de su quehacer.

³⁷ En tanto no se ponga en vigor el nuevo Tratado único, se deberá mantener la vigencia de los actuales y operativizar las Bases de Coordinación Interinstitucional.

³⁸ Como objetivo claro de unión política, la Unión Centroamericana “es indispensable para erradicar la pobreza y lograr el mejoramiento significativo de las condiciones de vida, el nivel cultural y educativo de nuestros pueblos, así como para fortalecer la capacidad de respuestas de Centroamérica ante el mundo”, así como para permitir “que todos los sectores sociales de Centroamérica aprovechen al máximo la estratégica ubicación geográfica del área, su potencial económico, su vasta riqueza ecológica, y su vigoroso y abundante recurso humano en el nuevo orden internacional y ante los desafíos del próximo milenio”.

³⁹ Respaldada por Caldentey (2004a; 2004b) y Cerdas (1998; 2005).

⁴⁰ A todas estas cuestiones, Caldentey (2004b, p.4) añade otras tantas de carácter jurídico-conceptual: “a) El proceso se desarrolla en medio de una notable dispersión jurídica debido a las dificultades de interpretación que provoca la pragmática decisión de firmar los nuevos acuerdos como protocolos a los acuerdos antiguos y a las complicaciones derivadas de la falta de plazos homogéneos y de carácter obligatorio para la ratificación nacional de los acuerdos; b) La profusión de instituciones complica el elemento determinante de la aportación del marco institucional al éxito del proceso: la eficacia en la toma de decisiones; c) La complejidad del sistema se ve agravada por la ausencia de normas escritas y reglamentos de funcionamiento; d) No hay en el ámbito del SICA mecanismos adecuados de enlace entre los gobiernos y las instituciones y la sociedad civil para el desarrollo de acuerdos y políticas; e) La complejidad del sistema institucional y el elevado número de órganos plantea el grave problema de la financiación de sus actividades; f) Todos los elementos anteriores se ven agravados por la ausencia de una carrera civil en torno a las instituciones de la integración. No se ha consolidado la definición del perfil de los funcionarios del sistema ni existe un marco que facilite su trabajo y la continuidad de las políticas; g) La Cumbre de Presidentes acapara el poder de decisión en el proceso y en su intensa actividad ha provocado la expansión de la agenda regional de forma excesiva e irregular, lo que complica el seguimiento de las decisiones adoptadas”. Tampoco podemos dejar pasar la afirmación que Cerdas (1998, p.149) hace al respecto: “El nuevo proceso de integración regional de los noventa, no parece haber obedecido a una conceptualización clara, previa, realmente consensuada y operativa de parte de los

gobiernos centroamericanos, que fuera fruto de una evaluación reposada, sistemática y profunda de la experiencia integracionista anterior. Hasta cierto punto, ha habido un predominio claro de la improvisación, del comportamiento coyuntural y la retórica política, que se ha expresado, de manera evidente, en el estilo tan desafortunado –irremisiblemente condenado al desgaste- de las llamadas Cumbres y Minicumbres Presidenciales”.

⁴¹ Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible.

⁴² Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

⁴³ El Círculo Copán es un grupo de pensamiento estratégico centroamericano, cuya posición sobre la reforma de la integración centroamericana puede consultarse en Zamora (2003) y Urbina (2003).

⁴⁴ Respaldada también por Leal (1998).

⁴⁵ Esta demanda de mayor independencia de las instituciones es fundamental si se tiene en cuenta la existencia de otros procesos de integración que tienen lugar en la región, así como la complejidad de las relaciones entre Estados y la ausencia de una actitud regional.

⁴⁶ En este sentido, el autor incide en que los acuerdos de base son insuficientes y su implementación parece apuntar hacia objetivos limitados y de largo plazo.

⁴⁷ Este concepto se recoge en el formato original del texto (como nombre propio), por lo que deducimos que se refiere al Índice de Desarrollo Humano que anualmente elabora el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

⁴⁸ Este documento es resultado del trabajo del consultor principal del Documento Síntesis, Fernando Herrero Acosta, conjuntamente con un reconocido grupo de especialistas en el tema.

⁴⁹ No se deja pasar la necesidad de instituir un mecanismo automático de financiación de los presupuestos institucionales, que se podría centrar en la recaudación aduanera y en aportaciones de los países miembros a un fondo gestionado por el BCIE.

⁵⁰ Extendiendo a todas las instituciones posibles la presidencia semestral.

⁵¹ El Plan Puebla Panamá (PPP) en un proyecto de desarrollo mesoamericano propuesto por el gobierno mexicano del anterior presidente Vicente Fox, que busca el desarrollo del sur-sureste mexicano y de Centroamérica mediante la inversión, principalmente, en infraestructuras.

⁵² Universidad, docentes, estudiantes de secundaria, políticos,...

⁵³ Por ejemplo la organización de programas de postgrado para funcionarios de gobierno e instituciones regionales, así como cursos orientados a jóvenes profesionales o funcionarios, o la creación de una carrera de funcionario centroamericano en el marco de las Escuelas Diplomáticas o Facultades específicas.

⁵⁴ El principio expuesto es el de “ejercicio conjunto de soberanía”, es decir, que las políticas comunes son políticas gestionadas en el ámbito comunitario, en torno a las que los países del Sistema han acordado compartir su soberanía conjuntamente.

⁵⁵ Mercado Común del Caribe en sus siglas en inglés.

⁵⁶ Título IV, Capítulo Único, Etapa de Desarrollo Institucional, Artículo 25.

CAPÍTULO CUARTO

IV. LA UNIÓN ADUANERA CENTROAMERICANA DESDE UN MARCO TEÓRICO: ¿EVIDENCIA Ó ASPIRACIÓN?

Después del análisis histórico y del estudio del sistema institucional del proceso de integración, pasamos a evaluar detalladamente la situación actual de la proceso de integración con referencia al marco teórico existente al respecto. Dentro del regionalismo abierto, a la hora de impulsar el crecimiento económico y la transformación productiva mediante una mayor integración de los mercados de la región (integración horizontal), se determina que las economías implicadas deben eliminar total o parcialmente tanto las barreras arancelarias como las no arancelarias al comercio intraregional (mecanismos de integración negativa). Sin embargo, la exigencia teórica no se queda en la implementación de este tipo de instrumentos, y como mecanismos de integración positiva que potencien el crecimiento económico se expone el establecimiento de instrumentos adecuados de pago y facilitación del comercio, así como la estabilización y coordinación de políticas macroeconómicas en la región.

En el marco general de la teoría tradicional de las uniones aduaneras, la integración económica considerada como proceso incluye medidas para abolir la discriminación económica entre unidades económicas pertenecientes a diversos estados nacionales, mientras que contemplada como un estado de cosas representa la ausencia de formas de discriminación entre economías nacionales. Indistintamente, implica la eliminación de instituciones discriminatorias o restrictivas con el fin de favorecer la creación de un espacio económico común a través de la liberalización de las transacciones económicas. ¿Qué beneficios se pueden obtener mediante la implementación de mecanismos de integración negativa de este tipo? Según el modelo estático se conseguirá una mayor eficiencia en la reasignación de los recursos productivos que finalmente redundará en mejoras en el bienestar general de la economía. Ahora, el modelo dinámico va más allá y los extiende a los derivados de una ampliación del tamaño del mercado (economías de escala y aprendizaje y estímulo de la inversión endógena y exógena), y a los denominados efectos pro-competitivos (mayor competencia, eficiencia productiva e innovación), los cuales necesitan de la supresión de barreras no arancelarias para obtener su máxima potencialidad¹.

En el caso de economías en desarrollo se ha argumentado que las categorías creación y desviación de comercio pierden en importancia respecto a la posibilidad de elevar los niveles de desarrollo económico mediante la potenciación de los denominados efectos dinámicos. De ahí que dentro del regionalismo abierto se matice que la liberalización del comercio no es suficiente para conseguir los objetivos expuestos, y se subraye la importancia de la supresión de las barreras no arancelarias. Para concluir, ya hemos hecho mención a que la integración económica es un proceso acumulativo donde la consecución de mayores niveles de integración puede llegar a ser problemático, si no hay acuerdo en lo relativo a las formas políticas que deberán acompañar la aspiración de estadios de integración superiores. No se podrá avanzar demasiado lejos en el proceso a menos que las economías implicadas acompañen las medidas de integración negativa con medidas de integración positiva. Incluso en etapas tempranas del proceso, como es una unión aduanera, es probable que la coordinación de políticas nacionales se convierta en un instrumento fundamental para la creación de una estructura institucional apta para la optimización del proceso, pero que no obstante exija, a su vez, de progresivas cesiones de soberanía nacional.

Así, dentro de los diferentes niveles de integración descritos en el Protocolo de Guatemala, la consecución de una unión aduanera sirve de antesala para la culminación del MCCA. En ese sentido, la teoría económica nos indica que una unión aduanera es la sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno sólo, entre los cuales se eliminan los derechos aduaneros para todos los productos independientemente del origen, y cuyos miembros aplican idénticos aranceles y restricciones a terceros países². Ahora, ¿podemos hablar de unión aduanera a la hora de referirnos al proceso de integración centroamericano? ¿Qué pasos han dado estas economías para acelerar el proceso de integración? ¿Han sido suficientes?

Partiendo de estas cuestiones, la hipótesis seguida en este capítulo es la siguiente: *la evolución seguida por el proceso de integración económica centroamericano en lo relativo a la creación de mecanismos de integración positiva y negativa no ha permitido, tras más de una década de reactivación formal, que se den las condiciones necesarias para el establecimiento de una unión aduanera entre sus miembros*. Para corroborarla estructuraremos el capítulo en tres partes. En la primera analizaremos la implementación de mecanismos de integración negativa, dividiendo entre la supresión

de barreras arancelarias y la eliminación de barreras no arancelarias. En la segunda nos centraremos en los mecanismos de integración positiva, distinguiendo entre instrumentos para la facilitación del comercio, instrumentos adecuados de pago que agilicen las transacciones, y coordinación de políticas macroeconómicas, por este orden. Finalmente cerraremos el capítulo planteando una serie de conclusiones y sugerencias.

Tabla IV.1. Productos que no gozan de libre comercio.

Para los cinco países			
Los cinco países	0901.1	Café sin tostar	El intercambio estará sujeto al pago de los derechos arancelarios a la importación
	17.01	Azúcar de caña, refinada o sin refinar	Control de importación*
	701.11.00	De caña	
	701.91.00	Aromatizados o coloreados	
	701.99.00	Los demás	
Por pares de países			
El Salvador con Honduras	22.08, excepto 22.08.90.10	Bebidas alcohólicas destiladas	El intercambio estará sujeto al pago de los derechos arancelarios a la importación
	27.10	Productos derivados del petróleo**	El intercambio estará sujeto al pago de los derechos arancelarios a la importación
	27.12		
	27.13		
	27.15		
	22.07 2208.90.10	Alcohol etílico, esté o no desnaturalizado	Control de importación
El Salvador con Costa Rica	22.07 2208.90.10	Alcohol etílico, esté o no desnaturalizado	Control de importación
Costa Rica con todos los países	0901.2	Café tostado	El intercambio estará sujeto al pago de los derechos arancelarios a la importación

* Cuando se aplique el control de importación, las mercancías gozarán de libre comercio sólo mediante la respectiva licencia. De no otorgarse licencia, la importación estará sujeta al pago de los derechos arancelarios y a las disposiciones generales de importación vigentes en las Partes Contratantes.

** Se exceptúan los solventes minerales comprendidos en la subpartida 2710.11 y el asfalto de la subpartida 2713.20.00 (betún del petróleo), los cuales gozarán del libre comercio entre los Estados Parte.

Fuente: elaboración propia a partir de información extraída de SIECA.

IV.1. MECANISMOS DE INTEGRACIÓN NEGATIVA: ELIMINACIÓN DE BARRERAS ARANCELARIAS

IV.1.1. LIBRE MOVILIDAD DE BIENES Y SERVICIOS EN LA REGIÓN

En la actualidad, en el marco de la integración económica centroamericana, el beneficio del libre comercio solamente se otorga a los bienes originarios de los países centroamericanos, con la excepción de los que se encuentran incluidos en el Anexo “A” del TGIEC. En la Tabla IV.1 podemos apreciar cuales son estos productos, así como las exigencias impuestas para su libre circulación. En materia de libre comercio de servicios, no obstante la suscripción del Protocolo al Tratado sobre Inversiones y

Comercio de Servicios (TICS) de 13 de febrero de 2007, en la actualidad el libre comercio de servicios dentro de la región está más cerca de una promesa que de una realidad. Esta afirmación se fundamenta en los años de negociaciones infructuosas que las naciones del istmo llevan para conseguir avanzar, ya no en la consecución de la unión aduanera completa, sino en la armonización de cuestiones meramente legislativas a nivel regional en este tema.

IV.1.2. ELIMINACIÓN DE PUESTOS FRONTERIZOS

Como paso importante hacia la Unión Aduanera, se han logrado establecer aduanas integradas y periféricas en diferentes pasos fronterizos entre El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Estas aduanas permiten mayor control, simplificación y agilización en el tránsito de personas y mercancías, reduciendo de este modo los costos y el tiempo de los trámites aduaneros³. La primera aduana integrada data de enero de 2001⁴, pero no es hasta agosto de 2004 cuando El Salvador y Guatemala, en un claro compromiso de integración fronteriza, aprobaron la reducción de las revisiones físicas de las mercancías originarias de los países de Centroamérica que se comercializaban entre ambos. El resto de los países han comenzado a disminuir este tipo de revisiones a los productos originarios de la región, mediante la utilización de mecanismos similares a los utilizados por los dos anteriores.

IV.1.3. EL VISADO ÚNICO CENTROAMERICANO

Desde el 10 de marzo de 2004, Guatemala y El Salvador han iniciado un proceso para facilitar el tráfico en sus puestos fronterizos consistente en el establecimiento de ventanillas integradas con personal de ambos países, en las que el usuario realiza una sola parada⁵. Ya adentrados en 2005, mediante una Declaración Especial firmada por los Presidentes de Honduras y de Guatemala, a los que se sumó el Presidente de Nicaragua y el Ministro de Relaciones Exteriores de El Salvador, se manifestó el beneplácito por el acuerdo mediante el cual las autoridades competentes de los cuatro países convenían a adoptar el *visado único centroamericano*, así como la aprobación del *manual de procedimientos* para la extensión de visados a extranjeros y la movilidad de personas en la región centroamericana. Adicionalmente, dicha Declaración Especial aprobó los requisitos de impresión, información y de seguridad mínima que debería reunir el

Pasaporte Electrónico Centroamericano. Mediante estos acuerdos se decide iniciar la implementación inmediata de la unión aduanera y la integración migratoria, simplificando así los procedimientos para lograr el paso expedito de personas, mercancías y vehículos, garantizando el trato nacional.

IV.2. MECANISMOS DE INTEGRACIÓN NEGATIVA: ELIMINACIÓN DE BARRERAS NO ARANCELARIAS

Para solucionar toda la problemática que dentro del comercio internacional rodea a las normas de origen, se ha creado un Grupo Técnico de Reglas de Origen cuyo propósito principal es el de buscar la unificación de esta normativa comercial entre los diferentes socios, buscando evitar las posibles distorsiones que en la Unión Aduanera pudiesen ocasionar⁶. En lo que respecta a la armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias, se ha avanzado notablemente con la homologación de los criterios y procedimientos de aplicación de este tipo de medidas, así como con los mecanismos de cooperación entre las instituciones responsables de velar por la sanidad animal y vegetal en los cinco países⁷. Si nos centramos en los registros sanitarios, los principales avances conseguidos son los siguientes:

- a) Reconocimiento mutuo de registros sanitarios para alimentos y bebidas y medicamentos (que está vigente en cuatro países⁸), y el reconocimiento mutuo de registros sanitarios de productos cosméticos e higiénicos.
- b) Procedimiento para reconocimiento de plaguicidas de uso doméstico, salud pública e industrial (finalizado a nivel técnico).
- c) Reconocimiento de productos naturales (finalizado a nivel técnico).
- d) Reconocimiento de los laboratorios nacionales oficiales de los Estados Parte.
- e) Procedimiento administrativo para el reconocimiento efectivo de registros de plaguicidas y fertilizantes agrícolas.
- f) Autorización de tránsito internacional y regional de envíos y mercancías agropecuarias.

IV.3. MECANISMOS DE INTEGRACIÓN POSITIVA: INSTRUMENTOS PARA LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO

El Artículo 16 del Protocolo de Guatemala establece que “los Estados Parte convienen en establecer un Servicio Aduanero Común, que aplique procedimientos,

sistemas administrativos y pautas uniformes”. Por este motivo los gobiernos han venido desarrollando una intensa actividad a efecto de contar con una normativa comercial que, respetando los compromisos multilaterales contraídos, regule las relaciones internas de un futuro MCCA. En ese sentido, en lo que se refiere a la armonización de medidas de normalización, del total de Reglamentos Técnicos elaborados, 31 se encuentran en vigencia, y 5 están a la espera de notificación de la OMC⁹. Concretamente, para la administración aduanera común está vigente en los cinco países el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)¹⁰ y su correspondiente Reglamento (RECAUCA)¹¹. El CAUCA tiene como principal objetivo establecer la legislación aduanera básica conforme a los requerimientos de la Unión Aduanera y de los instrumentos regionales de la integración. Su ámbito de aplicación es el territorio aduanero, y sus normas son aplicables a toda persona, mercancía y medio de transporte que cruce los límites del territorio aduanero de los países signatarios¹².

Así mismo, el Reglamento Centroamericano sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías desarrolla las disposiciones del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 -Valoración en Aduana-, así como las disposiciones procedentes del ordenamiento jurídico regional¹³. Por otro lado, el Manual Único de Procedimientos Aduaneros se está implementando en las aduanas integradas y periféricas, a fin de poder uniformar todos los procedimientos al respecto¹⁴. Para concluir, en lo que se refiere al Régimen de Tránsito Aduanero Internacional, éste se ha modificado para ser actualizado al contexto comercial actual¹⁵.

Finalmente, los avances conseguidos en otras materias se pueden resumir de la siguiente manera: a) se elaboraron y se están aplicando en algunos países, por resoluciones administrativas, los proyectos de Códigos de Conducta para Funcionarios y Empleados de los Servicios Aduaneros y Auxiliares de la Función Pública Aduanera; b) se ha elaborado el proyecto de legislación sobre Contrabando y Defraudación Aduanera; c) en materia de tránsito aduanero internacional terrestre, se ha elaborado un Manual del Transportista, donde se establecen los trámites operativos a seguir en los procedimientos operativo sobre este tipo de tránsito, y se ha diseñado un programa de capacitación para formadores en esta materia, que va dirigido a capacitar a los operadores de transporte y a los funcionarios aduaneros en la utilización eficiente del Reglamento sobre Tránsito Aduanero Internacional; d) finalmente, se ha creado, con sede en San Pedro Sula,

Honduras, la Escuela Centroamericana Aduanera y Tributaria (ECAT), la cual comenzó su funcionamiento el 17 de noviembre de 2006.

Aparte de lo comentado, el 13 de marzo de 2006, la SIECA propuso a las autoridades centroamericanas un documento único y electrónico que contenía la información requerida por las diferentes instituciones, así como un procedimiento único y automatizado de control: la Declaración Única de Tránsito (DUT). Este proyecto, que actualmente ha sido sustituido por la denominada Factura y Declaración Única Centroamericana (FYDUCA), se comenzó a implementar, a través de un Plan Piloto entre Guatemala, El Salvador y Honduras, a partir de marzo de 2006¹⁶.

IV.4. MECANISMOS DE INTEGRACIÓN POSITIVA: COORDINACIÓN DE POLÍTICAS MACROECONÓMICAS PARA LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO

En los Artículos 10, 11 y 17 del Protocolo de Guatemala se establece que:

Los Estados Parte se comprometen a perfeccionar el Arancel Centroamericano de Importación, [...y a] coadyuvar al logro de los objetivos de la política comercial común, [con el compromiso,] gradual y flexible, [...de] coordinar y armonizar sus relaciones comerciales externas, hasta llegar a adoptar una política conjunta de relaciones comerciales con terceros países. [...Igualmente se comprometen a] coordinar y armonizar sus políticas para eliminar divergencias, particularmente en el campo de los impuestos, tasas y otros cobros que afecten el comercio intrarregional.

Por otro lado, el Artículo 19 del Protocolo de Guatemala se determina que:

La integración monetaria y financiera se realizará progresivamente, para lo cual los estados Parte propiciarán la armonización de las políticas macroeconómicas, especialmente la monetaria y fiscal, [...] mediante acciones como las siguientes: a) mantener una irrestricta libertad de pagos dentro de la zona y permitir el uso de diferentes medios de pago; b) promover el uso de las monedas nacionales de los Estados Parte en los pagos intrarregionales y facilitar su libre negociación; c) facilitar la libre transferencia de capitales y promover el desarrollo y fortalecimiento del mercado de capitales centroamericano; [...] f) Actuar coordinadamente en las relaciones monetarias internacionales y fomentar la cooperación financiera con otras entidades regionales e internacionales.

IV.4.1. EL ARANCEL EXTERNO COMÚN

El Arancel Centroamericano de Importación –arancel externo común (AEC)- está constituido por el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) y los correspondientes Derechos Arancelarios a la Importación¹⁷. A su vez, el SAC está basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), cuyo código numérico está representado por ocho dígitos que identifican: los dos primeros, al capítulo; los dos siguientes, a la partida; el tercer par, a la subpartida; y los dos últimos, a los incisos. De acuerdo con las disposiciones del Consejo de Ministros, Centroamérica aplica una política arancelaria basada en los siguientes niveles arancelarios¹⁸:

- 0% para bienes de capital y materias primas no producidas en la región.
- 5% para materias primas producidas en Centroamérica.
- 10% para bienes intermedios producidos en Centroamérica.
- 15% para bienes de consumo final.

Tabla IV.2. Arancel externo común.

Posiciones	Rubros	Porcentaje
Posiciones arancelarias totales del SAC*	6383	100,0
Posiciones armonizadas	6108	95,7
Desarmonizadas	275	4,3

Situación de los rubros desarmonizados

Posiciones	Rubros	Porcentaje
Posiciones desarmonizadas	275	100,0
Productos agrícolas	177	64,4
Arancelizados OMC	123	44,8
No arancelizados	54	19,6
Productos Industriales	98	35,6
Máquinas y aparatos	2	0,7
Medicamentos	19	6,9
Metales	22	8,0
Petróleo	1	0,4
Textiles y confección	3	1,1
Madera	16	5,8
Otros	35	12,7

* No incluye vehículos por estar clasificados en cada país con diferente nomenclatura.

Fuente: SIECA. Cifras actualizadas a noviembre de 2010.

Pero a pesar de los evidentes esfuerzos en materia de homologación arancelaria realizados por los países centroamericanos, éstos se habían comprometido a conseguir unos niveles uniformes para el año 2000, asunto que está todavía pendiente de culminar. Si examinamos la Tabla IV.2 veremos como la mayor parte de los rubros que componen el AEC se encuentran armonizados -solamente un 4,3% de los mismos no lo está-. El problema surge cuando se realiza un estudio sectorial, ya que podemos observar como la mayoría de estos últimos se encuentra dentro de la partida de productos agrícolas -un 64.4% del total-. Centrándonos en este último dato, en un país desarrollado puede que esta cuestión fuese un problema relativamente menor. Pero al tratarse de naciones con las características de las centroamericanas, nos encontramos con un verdadero problema, ya que la mayor parte de su comercio se encuentra poco diversificado y centrado en productos que pertenecen a este sector. Se incrementa así el coste de la gestión administrativa, en mayor medida que en el caso de que se tratase de rubros relacionados con sectores sin repercusión comercial¹⁹. A pesar de ello, los mandatarios centroamericanos se comprometieron a presentar, tras haber aprobado el Acuerdo Marco de Unión Aduanera, una propuesta primera para la totalidad del universo arancelario que serviría como base para las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica con la UE. Pero si bien éste exige la culminación de una unión aduanera entre las economías centroamericanas, en el momento de concluir este Trabajo no se aprecian mejoras en esta materia.

IV.4.2. POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA COMÚN

Pero en la actualidad no es fácil ver a los países centroamericanos actuando como una sola voz en los foros internacionales. El motivo puede venir dado por la diferente percepción sobre el proceso de integración, y por un claro componente nacionalista que evidencia que los intereses continúan siendo distintos. Por esta razón, en el Artículo 12 se permite que los Estados negocien unilateralmente acuerdos con terceros países, siempre que se informe previamente al CEIE, y se acuerde un mecanismo de coordinación e información sobre los avances de las negociaciones, exigiendo igualmente que el resultado de dichos acuerdos respete los compromisos contraídos en dicho Protocolo²⁰. A pesar de ello, en los últimos años hemos podido asistir a negociaciones comerciales en las que los países del istmo han actuado como una sola

voz, siendo el caso del reciente TLC suscrito con Estados Unidos, y más concretamente el de las negociaciones del AAE con la UE²¹.

IV.4.3. POLÍTICA FISCAL COMÚN

No se ha encontrado armonización tributaria plena entre los países del istmo centroamericano. Sin embargo, sí se han detectado mecanismos de recaudación, administración y distribución de este tipo de ingresos. Así, dentro de la intensa actividad llevada a cabo por los Estados centroamericanos en este tema, se han establecido dos grupos técnicos para esta cuestión: Grupo Técnico de Análisis de Riesgo y Fiscalización y Grupo Técnico Tributario. Estos han sido identificados los impuestos que deben ser armonizados, tanto en las importaciones y las transacciones internacionales, como en los aspectos de tributación interna. Como consecuencia, en el ámbito técnico se ha finalizado el Manual Integrado de Procedimientos de Fiscalización Regional²², de la misma manera que se han suscrito el Convenio de Asistencia Mutua y Cooperación Técnica entre las Administraciones Tributarias y Aduaneras de Centroamérica²³, y el Convenio de Compatibilización de los Sistemas Tributarios de los Estados Parte de la Unión Aduanera Centroamericana²⁴. Estos últimos como parte importante de un Plan de Gestión de los Sistemas Tributarios que actualmente se encuentra en ejecución por el Grupo Técnico Tributario, y cuya pretensión es la de conseguir la plena compatibilidad de los sistemas tributarios de las Administraciones Tributarias y Aduaneras de Centroamérica.

IV.4.4. SISTEMA DE PAGOS²⁵

El 5 de diciembre de 2008 entró en vigencia el “Tratado sobre sistemas de pagos y de liquidación de valores de Centroamérica y República Dominicana” para El Salvador, Nicaragua y República Dominicana²⁶. Entre enero y febrero del año siguiente lo haría para Guatemala y Honduras, siendo ratificado por Costa Rica en julio. Esta normativa regional fue propuesta por el CMCA a los Estados miembros en 2005, y en su Artículo 1 establece como objetivo los de propiciar la seguridad jurídica, el desarrollo y el fortalecimiento de los sistemas de pagos y de liquidación de valores, así como fortalecer las competencias de los bancos centrales sobre los sistemas de pagos de los Estados Parte. Además, según el Artículo 11 los bancos centrales darán seguimiento al

desarrollo de los sistemas de pagos en su país y serán los encargados de velar por el buen funcionamiento, seguridad y eficiencia de los mismos, ejerciendo labores de vigilancia sobre estos, sus administradores y participantes, definiendo principios, normas y estándares, y verificando su cumplimiento, independientemente de que los sistemas sean operados por el propio banco central o por administradores privados²⁷.

IV.5. CONCLUSIÓN

Finalizada la explicación del estado del proceso de integración desde un marco teórico, podemos dar respuesta a la cuestión planteada al principio del Capítulo: el proceso de integración económica que acontece en Centroamérica, a pesar de que en el Protocolo de Guatemala se especifica que debe tender a la consecución de un mercado común, desde un prisma teórico debe ser categorizado como proceso tendente a alcanzar el nivel de unión aduanera, o bien como unión aduanera imperfecta. Pero además hemos dejado constancia de que la evolución seguida por el proceso de integración no ha permitido, tras más de una década de proyecto, que se den las condiciones necesarias para poder dar el salto hacia la creación de una unión aduanera entre sus miembros. Así, en lo relativo a los mecanismos de integración negativa no existe libre movilidad de bienes y servicios. Para conseguirla es imprescindible la eliminación del Anexo “A” del Tratado General de Integración Centroamericana y otorgar el mismo tratamiento a los bienes no originarios de la región. Es decir, es importante que esta característica se extienda a todos los productos consumidos en el mercado centroamericano, y no sólo a los producidos en el mismo. Por otro lado, la suscripción en febrero de 2007 del Protocolo al TICS no es aval suficiente para ser optimistas a la hora de evaluar la libre movilidad de servicios. Tampoco lo es el esfuerzo realizado en la armonización de normas de origen y medidas de salvaguardia, normalización y sanitarias y fitosanitarias, pues en la práctica podemos apreciar como todavía perduran distorsiones al libre comercio intrarregional²⁸. Por lo tanto, para conseguir la plena libertad de movimiento de bienes en la región es necesario, aparte de suprimir el Anexo “A” del Protocolo de Guatemala, eliminar las barreras no arancelarias que todavía imperan en el comercio intraregional del istmo, y que pueden suponer verdaderos obstáculos a la expansión comercial.

Es importante matizar que para que la Unión Aduanera se complete es necesaria la eliminación de las aduanas intrarregionales. En la actualidad, ninguno de los modelos de aduana existente se correspondería con un modelo óptimo de aduana intrarregional. Solamente las aduanas periféricas podrían ser adecuadas para convertirse en el modelo a imitar para las aduanas internas de la región²⁹. El fortalecimiento de este tipo de aduana es una asignatura fundamental para la consolidación de un territorio aduanero común, y es la razón por la que se ha establecido un ambicioso plan piloto con el objeto de homologar y simplificar los procedimientos aduaneros, habiéndose aprobado para este motivo el Manual Único de Procedimientos Aduaneros, el cual solventará las posibles carencias que en este sentido se tengan³⁰. Sin embargo, todas estas cuestiones nos llevan a la necesidad de una administración aduanera estrictamente común, que actualmente no existe en la región. Es cierto que se han dado pasos decididos al respecto, pero en la actualidad todavía queda bastante trabajo, y sin esta carencia solventada la existencia de un AEC aplicado a terceros países no dejará de ser un objetivo retórico más³¹. Recordemos que sólo en el caso de que la unión aduanera se lleve a cabo correctamente se podrán aprovechar plenamente todas las ventajas dinámicas derivadas de procesos de integración de este tipo³².

También es interesante señalar que el AEC debe ser administrado y recaudado conjuntamente, lo que conlleva la existencia de un mecanismo recaudatorio de las aduanas periféricas. Cuando las aduanas intrarregionales se hayan eliminado definitivamente, el único ingreso vía impuestos al comercio que existirá en la región será el derivado de este tipo de aduanas, lo que obligará a encontrar un mecanismo adecuado de armonización tributaria, recaudatoria, y posteriormente de distribución de los ingresos aduaneros, que actualmente no existe en el istmo³³. Además, a la hora de tratar la arancelización de los rubros pendientes del AEC, hay que tener en cuenta que los bienes agrícolas pendientes incluyen productos arancelizados por la OMC, lo que eventualmente podría exigir una negociación con dicha institución. Este hecho obligaría a la región a contar, preferentemente, con un negociador regional único. Cuestión esta, que como hemos visto recientemente en la negociación de un AAE con la UE, no es tema de fácil solución³⁴. De igual modo se deberá contar con las diferencias arancelarias que se tengan en los numerosos TLCs que los países centroamericanos tienen vigentes o que se encuentran negociando. Este tema no se debe tomar a la ligera, ya que la negociación de concesiones arancelarias bilaterales puede poner en peligro los avances

conseguidos en la armonización del AEC. En este caso los diferentes gobiernos centroamericanos deberán negociar conjuntamente para llegar a un acuerdo y armonizar las diferencias en las concesiones arancelarias de los múltiples TLCs que cada uno de ellos tiene firmado bilateralmente³⁵.

Para concluir, toda la problemática planteada nos conduce a la inexistencia de una verdadera coordinación de políticas que fomenten el comercio regional. No existe política comercial, fiscal o monetaria común. Las cinco naciones centroamericanas deberán aplicar el mismo AEC frente a terceros países, lo que requerirá de una política comercial común que permita negociar conjuntamente en foros internacionales y beneficiarse de un mayor poder de negociación. Esta cuestión es importante para países en desarrollo (como lo son los centroamericanos), ya que abre la posibilidad de participar en mejores condiciones en el contexto internacional y en la planificación de mecanismos de negociación conjunta. Por lo tanto, la consolidación y adopción de una unión aduanera exige dar pasos firmes y decisivos hacia la adopción de una verdadera política comercial externa común, que además facilitaría los compromisos contraídos en el seno de la OMC y, como consecuencia, de los TLCs suscritos bilateralmente³⁶.

Finalmente, como plan para solventar todas las carencias que en materia teórica tiene la UAC, en el Convenio Marco para el establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana los Jefes de Estado de las Naciones centroamericanas acordaron establecer una Unión Aduanera entre sus territorios, pero si concretar fecha ni plazos. No obstante, en el texto sí se expone que ésta deberá constituirse de manera gradual y progresiva, estableciendo para su desarrollo las siguientes etapas (Título II, Artículo 3): a) promoción de la libre circulación de bienes y facilitación del comercio; b) modernización y convergencia normativa; c) desarrollo institucional. Pero a fecha de hoy las negociaciones continúan empantanadas, y solamente las actuales negociaciones para establecer un AAE con la Unión Europea dan algo de luz a la difícil consecución de la unión aduanera, que en el Plan Plurianual 2009-2011 del SICA se programa para finales del mismo³⁷.

NOTAS DEL CAPÍTULO CUARTO

¹ Ya dejamos constancia en el Capítulo Primero que por efectos pro-competitivos entenderíamos la disminución de los *diferenciales de precios* entre países, la comprensión del *margen de beneficio* en las empresas previamente más oligopolizadas, el estímulo a la mejora de la *eficiencia interna* de la empresa y un mayor incentivo a la *innovación* tecnológica

² Ésta es la definición que utiliza comúnmente SIECA en sus documentos para definir este estadio del proceso de integración económica.

³ En general, podemos distinguir tres tipos de aduanas: aduana integrada, donde los servicios administrativos responsables de la aplicación de la legislación y procedimientos aduaneros comunes de dos o más países, comparten una misma oficina administrativa de despacho de las mercancías; aduana yuxtapuesta, donde se ofrecen los servicios administrativos de dos países con fronteras comunes que operan en forma coordinada mediante la atención de servicios en sus respectivas oficinas, aplicando procedimientos aduaneros complementarios mediante el uso de mecanismos de comunicación electrónica preferentemente; aduana periférica, donde el servicio administrativo se localiza generalmente en la periferia exterior del territorio aduanero común, aplicando legislación y procedimientos aduaneros uniformes, pudiendo las mercancías, una vez despachadas, trasladarse al país de destino.

⁴ El Amatillo, aduana entre El Salvador y Honduras.

⁵ El 1 de abril de 2004 se unieron El Salvador-Honduras, el 14 de abril de 2004 Guatemala-Honduras, y el 6 de mayo de 2004 Honduras-Nicaragua.

⁶ Esta actividad se inició con la armonización de las Normas de Origen de los Tratados de Libre Comercio (TLC) suscritos con México. A este respecto, se ha actualizado el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia y se ha aprobado el Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías.

⁷ El Reglamento Centroamericano sobre Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios está dirigido a evitar que esas medidas puedan afectar directa o indirectamente el comercio intrarregional, constituyéndose en barreras innecesarias al mismo. Sobre este tema, COMIECO aprobó un listado de 469 productos que están exentos de trámites de obtención de autorización de importación y certificado fitosanitario de exportación, por considerarse que no constituye riesgo fitosanitario para los países. Del mismo modo, este Consejo ha aprobado el Manual de Procedimientos para Otorgar la Guía Sanitaria de Movilización de Animales dentro del Territorio de la Unión Aduanera, así como la Guía Sanitaria de Movilización de Animales y su Instructivo de llenado, y los Formatos de Vigilancia Epidemiológica para uso en Salud Animal.

⁸ A pesar de que existe reconocimiento de los registros de alimentos y bebidas entre El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, los cinco países se comprometen a iniciar el proceso de elaboración de reglamentos técnicos centroamericanos de alimentos y bebidas, como instrumento de homologación, lo que permitirá que posteriormente los cinco países se otorguen reconocimiento de registros, de conformidad con dichos reglamentos.

⁹ El Reglamento de Medias de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización desarrolla las disposiciones del Protocolo de Guatemala y del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, con el objeto que las medidas de normalización, procedimientos de autorización y de gestión metrológica de los Estados Parte no creen obstáculos innecesarios al comercio intrarregional. Esta Organización de las Naciones Unidas se crea el 1 de enero de 1995 para sustituir y ampliar al GATT. De este modo, pasa a administrar los acuerdos comerciales negociados por sus miembros, en concreto el GATT, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en sus siglas en inglés) y el Acuerdo sobre Comercio de Propiedad Intelectual (TRIPs en sus siglas en inglés). Pero además de esta función principal, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales donde administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales, supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

¹⁰ Por disposiciones de carácter interno, en Costa Rica dicho instrumento debe ser sometido aun a su Asamblea Legislativa. No obstante, este país participa en el proceso de elaboración y negociación del Reglamento.

¹¹ Asimismo, se cuenta también con un Reglamento sobre el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional, un Manual Único de Procedimientos Aduaneros, y un Reglamento Centroamericano sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías.

¹² Con fecha de 25 de abril de 2008 se ha aprobado una revisión del CAUCA para adaptar su normativa a los tratados de libre comercio de reciente suscripción y al proceso de unión aduanera.

¹³ Con la aprobación de este instrumento, los países cumplen con los requisitos establecidos por la OMC y cuentan con un sistema de valoración uniforme en todo el territorio. Además de lo comentado, este Acuerdo regula aspectos muy importantes y usuales en el comercio internacional, como lo constituyen: los intereses, los descuentos, la reimportación de mercancías después de haber sido reparadas en el extranjero, las ventas sucesivas, la facultad de los Servicios Aduaneros para investigar la información y documentación presentada por el importador relativas al valor de las mercancías, y los casos en que los importadores no incurrirán en infracciones no obstante que la autoridad aduanera rechace el valor declarado por no ser un valor de transacción a efectos aduaneros.

¹⁴ Dentro del mismo, la transmisión electrónica de información de los Formularios Aduaneros Únicos Centroamericanos (FAUCAS) está operando en un 95% entre Guatemala y El Salvador, y con los demás países se continúa el proceso tendente a su perfeccionamiento.

¹⁵ El objetivo de este instrumento es facilitar, armonizar y simplificar los procedimientos utilizados en las operaciones de tránsito aduanero internacional efectuados por vía terrestre para las mercancías procedentes u originarias de los países signatarios y de terceros países, siempre y cuando la operación de tránsito se inicie en un Estado Parte y concluye en otro Estado Parte. Este Reglamento se aplica también en el tránsito de mercancías con Panamá.

¹⁶ El FYDUCA está concebido para que el tránsito y el control se realice haciendo uso de tecnologías de la información, lo que permitirá, entre otras cosas, aumentar la velocidad en el trámite, reducir la documentación requerida, aumentar la seguridad y confiabilidad en el manejo de información para todos los organismos de control, y disminuir la discrecionalidad y potenciales estímulos para prácticas reñidas con la legalidad. Así mismo, éste amparará, desde el punto de vista fiscal, todas las transferencias y adquisiciones de bienes entre países miembros de la unión aduanera.

¹⁷ “El Arancel Centroamericano de Importación es el instrumento que contiene la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías que sean susceptibles de ser importadas al territorio de los Estados Contratantes, así como los derechos arancelarios a la importación y las normas que regulan la ejecución de sus disposiciones” (Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, Artículo 13). Por su parte, el SAC “constituye la clasificación oficial de las mercancías de importación y exportación a nivel centroamericano” (*Ibid*, Artículo 14). Finalmente, “toda importación de mercancías al territorio aduanero de cualquiera de los Estados Contratantes está sujeta al pago de los derechos arancelarios establecidos en el Arancel, los cuales se expresarán en términos ad-valorem” (*Ibid*, Artículo 17). Las exenciones al pago de Derechos Arancelarios vienen descritos en el Artículo 21 del mismo Convenio.

¹⁸ A modo informativo, en 1959 el techo y el piso del arancel se situaban en el 150 % y 15 % respectivamente, mientras que en 1986 ambos parámetros se situaron en un 20 % y un 5 %. Finalmente, entre 1995 y 1996 éstos se fijaron en un 15 % y un 0 %, con niveles de 5 % y 10 %. Ahora bien, existen excepciones a estos niveles para atender situaciones especiales tales como: criterios de carácter fiscal, compromisos multilaterales adquiridos en la OMC y situaciones propias de alguna rama de producción centroamericana. En ICEFI (2007a) se puede encontrar la evolución del arancel promedio para cada uno de estos países entre 1980 y 2006.

¹⁹ Empero, a enero de 2005 teníamos que el total de rubros desarmonizados era de 417, y en septiembre de 2006 de 352. Por lo que el esfuerzo de los diferentes países en esta cuestión ha sido grande, y su compromiso con el proceso de integración no deja de dar muestras de evidencia.

²⁰ Ésta es la razón principal de la existencia de diferentes TLC unilaterales dentro de los países del Subsistema de Integración. Una relación detallada de los estos acuerdos comerciales será descrita más adelante.

²¹ No obstante, a pesar de que al inicio de las negociaciones los Estados Unidos exigían negociar con Centroamérica como bloque, finalmente la firma del TLC y las concesiones arancelarias fueron negociadas bilateralmente. En el caso del AAE con la UE, el bloque europeo sí ha negociado con el istmo como bloque.

²² Este Manual contiene las líneas generales básicas para efectuar las actividades de control y fiscalización de forma armonizada en los diversos regímenes aduaneros, y se encuentra en aplicación, de forma experimental, por las Unidades de Fiscalización de los Servicios Aduaneros de los países de la región. Actualmente se trabaja, dentro del Grupo Técnico de Riesgo y Fiscalización, en los programas operativos para facilitar su aplicación y el intercambio de información.

²³ Con el objetivo de establecer las disposiciones y mecanismos a través de los cuales las administraciones se prestarán asistencia mutua y cooperación técnica en las funciones de gestión, fiscalización y recaudación.

²⁴ Con el objetivo de compatibilizar los tributos internos aplicables al comercio de bienes muebles y servicios que se realizan dentro del territorio aduanero único.

²⁵ El Artículo 2 del “Tratado sobre sistemas de pagos y de liquidación de valores de Centroamérica y República Dominicana” define un *sistema de pagos* como “el conjunto de normas, acuerdos y procedimientos que tengan por objeto principal la ejecución de órdenes de transferencia de fondos entre sus entidades participantes”.

²⁶ Suscrito, no obstante, el 29 de junio de 2006.

²⁷ Ahora, el CMCA podrá crear sistemas de pagos regionales, pudiendo establecer los requisitos que debe cumplir el administrador del sistema, así como dictar normativas de cumplimiento obligatorio (Art. 13).

²⁸ Así, a enero del presente año, Honduras mantiene su denuncia sobre El Salvador por exigir la fumigación con bromuro de metilo a los embarques de naranjas procedentes de Honduras. Por su parte, Costa Rica se encuentra en plena lucha con las autoridades centroamericanas, pues El Salvador ha establecido medidas sanitarias para el ingreso a este país de arroz partido o miga de arroz de origen costarricense, argumentando contaminación con el ácaro del arroz. Del mismo modo Nicaragua ha sido denunciada por El Salvador, ya que éste no otorga reconocimiento mutuo de registro sanitario para un producto de laboratorio producido en este último país. Finalmente, este primero también se encuentra en litigio legal con Costa Rica, pues no permite el ingreso de hortalizas costarricenses, particularmente zanahoria, papa y cebolla, debido a que las autoridades fitosanitarias nicaragüenses no emiten los permisos de importación necesarios. Para solucionar las controversias en materia comercial se estableció en 2003 el Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica, que desde su entrada en vigencia en marzo de ese mismo año ha desestimulado el establecimiento de medidas contrarias al libre comercio, y como consecuencia, sólo se han sometido a su jurisdicción, en sus cinco años de existencia, quince casos.

²⁹ En este caso, las mercancías ingresadas por la aduana periférica quedarían en libre circulación por el territorio aduanero común (Rueda-Junquera, 2006, p.18).

³⁰ Aplicado por todos los países con la excepción de Costa Rica.

³¹ Otro problema no recogido en los Tratados es el relativo a los bienes producidos al amparo de regímenes de zonas francas, como las denominadas *maquilas* (Villasuso y Arroyo, 2008, p.12). En la medida en que esos productos, que utilizan insumos a los que no se aplican aranceles, se beneficien del libre comercio dentro de la región, tendrían una ventaja frente a los bienes que no están amparados por esos regímenes. Una opción es considerar a esos bienes como no originarios y aplicarles los impuestos equivalentes. Pero en la actualidad no hay acuerdo al respecto.

³² El problema aquí es que la retórica sobre el AEC y la unión aduanera no se corresponde con la realidad, y los TLCs suscritos bilateralmente con terceros países no ayudan a la consecución real de los mismos (Bulmer-Thomas, 1998a).

³³ Esto nos recuerda también la necesidad de llevar a cabo la armonización de la tributación interna de cada uno de los países, hecho éste que todavía no se encuentra en la recta final. En ICEFI (2007b) se advierte de esta cuestión, presentando cifras de recaudación vía aranceles y consumo respecto al PIB del 4,76% en promedio regional para 2005 (excluyendo a Panamá). Ahora, la dependencia se agudiza para Nicaragua y Guatemala, donde este porcentaje se eleva hasta el 5,4% y 5,2%, respectivamente. En ICEFI (2007a) se muestra el perfil de los ingresos tributarios de la región desglosando por partida.

³⁴ En la negociación de dicho AAE, la UE exigió negociar con un único vocero regional. Por discrepancias entre Costa Rica y el resto de los socios, finalmente se optó por una vocería rotativa.

³⁵ Haciendo una mención especial al recientemente TLC firmado entre Estados Unidos y Centroamérica-República Dominicana (DR-CAFTA), que de hecho ha sido negociado bilateralmente en lo relativo a concesiones arancelarias.

³⁶ Ampliando además las posibilidades de negociación para la armonización del AEC en función de las concesiones arancelarias bilaterales negociadas.

³⁷ Siendo el único avance sustancial la ratificación del Tratado sobre sistemas de pagos y de liquidación de valores, que no obstante no ha sido aun ratificado por Costa Rica.

CAPÍTULO QUINTO

V. INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y CONVERGENCIA

COMERCIAL: ¿HACIA LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA

CON EQUIDAD?

Concluida la evaluación de los mecanismos de integración positiva y negativa, entramos en el análisis de las características del comercio intrarregional. Desde un marco teórico, la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias dentro un proceso de integración económica tiene como objetivo la dinamización de este tipo de flujos comerciales. Tanto si partimos de un modelo *estático* como *dinámico*, la consecución de niveles de integración superiores presenta como elemento principal la eliminación de la discriminación comercial y su concreción en mayores niveles de especialización y comercio intrarregional. Partiendo de un modelo de equilibrio parcial, la implementación de un proceso de este tipo debería incrementar la categoría *creación de comercio*, potenciando una mejor reasignación de los factores productivos –*efecto producción*-. Si ampliamos el marco planteando un modelo de equilibrio general, la teoría nos determina que este efecto potencialmente beneficioso se podrá ver amplificado mediante una mejora en los niveles de consumo de los bienes producidos dentro de la región –*efecto consumo*-.

Ahora, la teoría tradicional de las uniones aduaneras aplicada a la realidad de las economías en desarrollo evidencia la necesidad de prescindir de análisis estáticos, exigiendo centrarse en los efectos dinámicos derivados de procesos como el aquí considerado. Desde este prisma, las condiciones de partida que presentan la mayor parte de estas economías permitiría el aprovechamiento de los beneficios dinámicos intrínsecos al mismo, a pesar de que desde un punto de vista estático no serían las óptimas para incrementar el nivel de bienestar neto de la economía. De entre los anteriores, la ampliación del mercado regional, aparte de mejorar la eficiencia asignativa estática haciendo posible la especialización mediante ventajas comparativas, permitirá la reducción de costes adicionales mediante la explotación de economías de escala y economías de aprendizaje. Por este motivo, la estrategia del *regionalismo abierto* determina que para impulsar la transformación productiva se debe promover la liberalización del comercio intrarregional, pues ésta favorecerá la especialización exportadora y, como consecuencia, el intercambio intraindustrial dentro del área.

Partiendo de estos objetivos, si consideramos que los bienes industriales intercambiados dentro de la región tenderán a ser más intensivos en tecnología que los exportados al resto del mundo, el proceso de especialización resultante puede inducir una mayor eficiencia y generar externalidades, además de un evidente fortalecimiento empresarial basado en diversas formas de vinculación con la inversión extranjera.

Pero esta propuesta implica también que dicha transformación productiva se realice con equidad, no obstante sin definir este concepto ni acotarlo cuantitativamente. Ahora, para reducir posibles desequilibrios en la distribución de los costes y beneficios atribuibles al proceso, se proponen tres estrategias complementarias: en primer lugar aplicar un proceso de desgravación arancelaria gradual y progresiva que facilite el acomodo de las actividades productivas a las nuevas circunstancias, dando así más tiempo a las economías más rezagadas para la liberalización de su comercio; en segundo lugar adoptar compromisos de tratamiento especial que involucren la generación de beneficios tanto para los países con menor capacidad de aprovechar el potencial de la integración como para los demás; en tercer lugar adoptar medidas que faciliten la integración de éstos sin necesidad de acudir a medidas discriminatorias o especiales como: evitar normas de origen muy rigurosas, evitar que se den efectos de polarización de inversiones y de ventajas competitivas, o adoptar políticas adecuadas para enfrentar el comercio desleal que podría provenir de las empresas más grandes de la región.

Uno de los problemas que presenta la región de análisis es que en ningún caso se han tomado medidas como las expuestas, ya que el esquema de integración implantado se centra en el mercado y en los mecanismos de integración negativa como baluartes del crecimiento económico y la especialización regional. Como hemos referido en el Capítulo anterior, la desgravación arancelaria ha sido uniforme para toda la región, sin que se hayan establecidos plazos distintos para las economías potencialmente más vulnerables a la liberalización del comercio. Tampoco se han dispuesto compromisos de tratamiento especial para las anteriores, dejando así al mercado el arbitraje de los beneficios potenciales de la implementación del proceso. Finalmente, no se han tomado medidas especiales de compensación que favorezcan la integración de estos países en ámbito alguno, de manera que para evitar ocasionales desequilibrios en la distribución de los costes y beneficios es posible que deban imponerse medidas discriminatorias que

eviten este tipo de externalidades¹. Otro problema es que tampoco se explicita el concepto de equidad ni se establece índice alguno para determinar su grado.

Es decir, se prescinde de políticas de compensación comercial y redistribución fiscal, para dejar que sea la propia dinámica del mercado la que disponga la asignación de beneficios y costes del proceso, a la par que dictamine el grado de especialización y transformación productiva de cada una de las economías implicadas. Centrándonos en esta idea, la hipótesis de la que partiremos en este Capítulo es la siguiente: *a pesar de que el comercio intrarregional se caracteriza cada vez en mayor medida por un intercambio de bienes de cierto grado de intensidad tecnológica, el nivel de especialización comercial conseguido no goza de coherencia y equidad suficientes como para afirmar que, en el período analizado, la liberalización del comercio haya impulsado un proceso de transformación productiva acorde con las exigencias definidas en la estrategia de desarrollo económico adoptada*. Para su corroboración analizaremos, en primer lugar, las características generales de los flujos de comercio intrarregional. A continuación, como medida de transformación productiva y especialización examinaremos su evolución por categorías, concluyendo con un análisis de comercio intraindustrial y un estudio de complementariedad y convergencia comercial, con vistas a evaluar la integración en el ámbito comercial. Finalizaremos el capítulo con las pertinentes conclusiones.

V.1. ANÁLISIS DE LOS FLUJOS DE COMERCIO INTRARREGIONAL

El comercio intrarregional inició la senda de la recuperación a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, coincidiendo con el inicio del proceso de pacificación de Esquipulas y el cambio definitivo de política económica a seguir (Anexo Gráfico. Tabla 72). Antes había protagonizado un decaimiento que, desde niveles hasta ese momento históricos, le situó en cifras similares a las del inicio de la década anterior. No obstante, a partir de la suscripción del PAECA y de los Protocolos de Tegucigalpa y Guatemala, éste emprende una senda exponencial que le lleva anualmente a niveles históricos², situándose a finales del período en cifras cercanas a los ocho millones de dólares de comercio anual total.

Ahora, estas abrumadoras cifras esconden un enigma no siempre contemplado en los análisis de este tipo: el porcentaje que éste representa respecto al total. Si tomamos

como referencia este índice (Anexo Gráfico. Gráfico 73)³, veremos como las conclusiones difieren sustancialmente. En el caso de las exportaciones, no es hasta inicios de la presente década (concretamente en 2001) cuando el comercio del istmo consigue superar levemente las cifras obtenidas en el momento álgido del nacimiento del *moderno* proceso de integración centroamericano (de manera concreta, el 26,07% obtenido en 1968). En el caso de las importaciones, la dependencia que la región presenta respecto a su principal socio comercial –Estados Unidos-, le impide situarse en valores por encima del 15% del total. Como podemos apreciar, los porcentajes que presenta la región a este respecto no dejan de ser preocupantes si tenemos en cuenta que estamos analizando un proceso de integración que se inicia en el plano comercial en la década de los cincuenta, se reactiva formalmente a inicios de la década de los noventa, y tiene la firme pretensión de conformarse en unión aduanera completa en un plazo que no supere 2012.

¿Son estas conclusiones extrapolables a un análisis por países? Parcialmente. Centrándonos en las exportaciones (Anexo Gráfico. Gráfico 74), solamente El Salvador, y en menor medida Guatemala, presenta unos porcentajes acordes con las necesidades de un proyecto tan ambicioso como el centroamericano. Es cierto que Nicaragua y Honduras muestran una senda ascendente que les sitúa al final del período en torno al 35% en el caso del primero, y cercano al 25% en el caso del segundo, pero estos porcentajes distan de los referentes teóricos y prácticos que procesos como el analizado exigen. Por su parte, es evidente que Costa Rica no tiene a la región como referente prioritario para sus exportaciones. Las conclusiones para el caso de las importaciones son más homogéneas (Anexo Gráfico. Gráfico 75). Ningún país presenta un porcentaje superior al 30%, y solamente Nicaragua, y en un período breve El Salvador, se sitúan en valores superiores al 20%. Honduras muestra un progresivo, empero reducido, interés por importar productos de la región, mientras que Guatemala y Costa Rica prefieren tener como socios prioritarios a economías externas.

V.1.1. EL COMPONENTE GEOGRÁFICO: LA ORIENTACIÓN DE LOS FLUJOS (Parámetro 1)

Para poder evaluar la geografía del comercio intracentroamericano, es indispensable hacer referencia previa, aunque sea someramente, a la evolución del tipo de cambio real

a nivel regional (Anexo Gráfico. Gráfico 76). La idea general que se extrae tras estudiar el gráfico hace referencia al hecho evidente de que Guatemala ha ido progresivamente ganando parcelas de competitividad, vía tipo de cambio real, respecto a sus socios regionales. Como veremos más adelante, este hecho tendrá repercusiones importantes a la hora de analizar los saldos comerciales intrazonales.

Del estudio de la geografía de las exportaciones se pueden extraer a priori cinco conclusiones (Anexo Gráfico. Gráficos 77 a 81). En primer lugar, la mayor parte de las exportaciones intrarregionales se encuentra concentrada en el denominado Triángulo del Norte, compuesto por Guatemala, El Salvador y Honduras. De manera concreta, son los dos primeros los que conforman en todos los casos el destino prioritario de las exportaciones de todos los países de la región⁴. Por otro lado, llama la atención que el país que presenta un nivel de PIBpc más elevado, es decir Costa Rica⁵, no sea destino prioritario de ninguna de las economías, ni siquiera de la vecina Nicaragua. Pero el caso más problemático es el de este último, ya que con unos niveles de producción total y por habitante muy reducidos, se ve manifiestamente marginado de los flujos de comercio regionales. En consecuencia, y como conclusión final, advertimos que la cercanía geográfica no es determinante a la hora de analizar las exportaciones, y supuestamente prima más el relativo al peso del PIB.

En el caso de las importaciones también se pueden extraer cinco conclusiones (Anexo Gráfico. Gráficos 82 a 86). La primera es que las importaciones intrarregionales se encuentran marcadamente concentradas en Guatemala como origen preferente. Esta economía, que presenta el nivel de producción mayor de la región, ha visto como su nivel de competitividad comercial se incrementaba al depreciarse el tipo de cambio real del *quetzal* respecto a las monedas de sus socios. Es probable que este hecho haya sido importante a la hora de permitir a este país permanecer como origen prioritario de las importaciones regionales a lo largo del período⁶. En segundo lugar, apreciamos como en este caso el Triángulo del Norte no aglutina la mayor parte de las importaciones de la región. Ahora, esta afirmación no implica que El Salvador pierda importancia relativa en estos flujos. Es Honduras la que se sitúa fuera de las prioridades comerciales de sus socios, y queda, con Nicaragua, claramente descartada de los circuitos de comercio analizados⁷. Además de lo anterior, para el caso de las importaciones Costa Rica gana posiciones en el comercio intrazonal, incluso para economías, como la guatemalteca y

salvadoreña, que se encuentran bastante alejadas de los centros de comercio *ticas*. Es decir, aparentemente la cercanía geográfica no es un componente determinante en la fisonomía de los flujos de importación centroamericanos, no así el nivel de producción, que de nuevo parecen ser importante al respecto.

V.1.2. LOS FACTORES EXPLICATIVOS DE LOS FLUJOS COMERCIALES INTRARREGIONALES: LA ECUACIÓN DE GRAVEDAD (Parámetro 1)

Una de las herramientas cuantitativas más eficaces y, en consecuencia, más utilizadas a la hora de intentar estimar los factores que intervienen en los intercambios comerciales, es la denominada *ecuación de gravedad*. Ésta pone en relación directa los flujos comerciales entre dos economías con el tamaño relativo de las mismas y la distancia geográfica existente entre sus centros económicos. Su nombre hace relación a la *Ley de Gravitación Universal* formulada por Isaac Newton en 1687, y por lo tanto parte de la idea de que la fuerza de atracción entre objetos viene dada por el volumen de sus masas y por la distancia que los separa:

$$F_{ij} = G \frac{M_i \cdot M_j}{D_{ij}^2}$$

donde F_{ij} es la fuerza de atracción entre los cuerpos i y j ; M_{ij} es la masa de los objetos; D_{ij} es la distancia que los separa; y G es una constante gravitacional.

El primer planteamiento teórico aplicado al comercio internacional proviene de los trabajos de Tinbergen (1962). Sin embargo su primera aplicación práctica se corresponde con las formulaciones planteadas por Pöyhönen (1963). A partir de los anteriores, las conclusiones derivadas se centraron en la aplicación directa de dicha ley a la geografía del comercio internacional. Pero realmente no existía un soporte teórico que justificase la idoneidad de este modelo a la realidad de los flujos comerciales internacionales. Así, no es hasta la incorporación de las nuevas teorías del comercio internacional que las formulaciones basadas en esta ecuación potencian su capacidad explicativa y pasan a un primer plano en los modelos de análisis de la geografía del comercio internacional.

De este modo, el primero en aplicar esta ecuación a un modelo que asumía diferenciación de productos fue Anderson (1979). Posteriormente Bergstrand (1985, 1989) se basaría en modelos de competencia monopolística, mientras que Helpman y Krugman (1985) lo harían bajo el supuesto de diferenciación de productos y rendimientos crecientes de escala. Así mismo Deardorff (1995) ha justificado la utilización de la ecuación de gravedad bajo distintas teorías de comercio estándar, y Anderson y Wincoop (2001) han ampliado el modelo al incluir la “resistencia multilateral al comercio” como nuevo término que permite realizar una interpretación mucho más exhaustiva de los resultados empíricos derivados. Finalmente, trabajos como los de Helpman (1987), Oguledo y Macphee (1994), Wei (1996), Mátyás (1997), Chen y Wall (1999), Breuss y Egger (1999), Limao y Venables (1999), Bougheas et al. (1999) y Egger (2000), han contribuido al refinamiento de las variables explicativas o a la adición de nuevas variables, mejorando la especificidad econométrica de la ecuación.

En cuanto a la aplicación práctica de esta herramienta para análisis regionales, los resultados son variados. Brada y Méndez (1985) evaluaron seis procesos de integración, concluyendo la bonanza del regionalismo como promotor del comercio. Soloaga y Winters (1999), con datos de panel que incorporan a 58 países y 17 años, evalúan el efecto del regionalismo a lo largo de la década de los noventa, sin encontrar evidencia de que éste sea determinante como propulsor del comercio entre socios comerciales. Piani y Kume (2000) hacen lo propio con una muestra de 44 países y 12 años, concluyendo un efecto contrario al de los anteriores⁸. Para el caso de Centroamérica, no existen muchos estudios que analicen la lógica de la geografía de los flujos comerciales mediante esta técnica. Solamente los trabajos siempre pioneros de Luís René Cáceres (1980, 2002, 2003) intentar poner de manifiesto la idoneidad de este tipo de técnicas para análisis como el que aquí nos ocupa. Recientemente, este autor (2003) ha utilizado la ecuación de gravedad para intentar demostrar el efecto de las exportaciones pasadas y del capital humano en los flujos de comercio, concluyendo el efecto positivo que ambas tienen en el dinamismo del comercio. En el mismo sentido, Clark y Tavares (2000) determinan que para el caso centroamericano la variable *distancia* parece presentar un peso negativo superior al de otras áreas geográficas, mientras que la importancia del PIB del país importador parece ejercer una influencia también mayor, pero en este caso positiva, que en otros procesos de integración.

En cuanto al modelo, debemos tener en cuenta que el carácter multiplicativo de la ecuación que se toma como referencia hace necesaria su conversión en una regresión lineal, que a su vez debe ser transformada a sus logaritmos naturales para que los resultados obtenidos sean consistentes. Así, el modelo básico utilizado suele ser el siguiente:

$$\ln X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln PIB_{it} + \beta_2 \ln PIB_{jt} + \beta_3 \ln DIST_{ij}$$

donde X_{ij} es la variable endógena que representa el valor de las exportaciones desde el país de origen i hasta el de destino j (Anexo Estadístico. Tabla 30); $PIB_{i,jt}$ representa el valor del PIB de la economía origen y destino de las exportaciones, y es considerada como una variable *proxy* que trata de medir la influencia del tamaño de las mismas en los flujos comerciales recíprocos (Anexo Estadístico. Tabla 31); $DIST_{ij}$ es la distancia existente entre las economías analizadas, y es considerada como una variable *proxy* que trata de medir la influencia del coste de transporte en los flujos comerciales recíprocos (Anexo Estadístico. Tabla 32); y t es el coeficiente temporal del análisis. En este caso el período analizado va de 1990 hasta 2005. No obstante, en nuestro análisis tomaremos como base el desarrollado por Mátyás (1997):

$$\ln X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln PIB_{it} + \beta_2 \ln PIB_{jt} + \beta_3 \ln POP_{it} + \beta_4 \ln POP_{jt} + \beta_5 \ln DIST_{ij} + \beta_6 \ln D_{Ady_{ij}} + \beta_7 \ln D_{Leng_{ij}}$$

donde a la ecuación del modelo básico se le incluyen una serie de variables explicativas con la pretensión de dotar al modelo de mayor rigor. Así, POP_{ij} es la variable que representa la población de las economías analizadas, y es considerada como una variable *proxy* para tratar de medir la influencia que la dimensión relativa del mercado puede tener en los intercambios comerciales (Anexo Estadístico. Tabla 33); D_{Ady} es una variable *dummy* que trata de medir la influencia que en los flujos comerciales puede tener la existencia de frontera común entre dos economías. En el caso de que dos economías compartan frontera se le otorgará un valor unitario a la variable; y D_{Leng} es una variable *dummy* que trata de medir la influencia que en los flujos comerciales puede tener el hecho de que dos economías compartan idioma. En el caso de que dos economías compartan lengua se le otorgará un valor unitario a la variable.

Respecto a la metodología, para la estimación de la ecuación se ha recurrido a la técnica de datos de panel⁹. La especificación general más sencilla de un modelo de regresión con datos de panel es la conocida como *regresión agrupada*. Este tipo de análisis permite controlar la heterogeneidad del modelo al omitir la dimensión temporal y espacial de los datos agrupados, y suele utilizar la técnica de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para calcular la regresión. El modelo se expresa del siguiente modo:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + e_{it}$$

donde i se refiere al individuo o a la unidad de estudio (corte transversal), y t es la dimensión temporal. Sin embargo este modelo supone que el intercepto (α) de la regresión es el mismo para todas las unidades transversales. Para poder controlar las especificidades de cada estado tendremos que suponer que cada unidad transversal presenta un intercepto diferente, es decir, recurrir al denominado modelo de *efectos aleatorios*:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 X_{1it} + e_{it}$$

donde suponemos que α es una variable aleatoria con valor medio α y desviación aleatoria u_i . Es decir $\alpha_i = \alpha + u_i$. Sustituyendo en la ecuación anterior:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + u_i + e_{it}$$

Tabla V.1. Test de Breusch y Pagan.

<i>xorigen[id,t] = Xb + u[id] + e[id,t]</i>		
Test: $Var(u)=0$		
	Var	sd=sqrt(Var)
X_{it}	1,559696	1,248878
e	0,1344504	0,36667548
u	0,3153583	0,5615677
chi2(1)	602,95	
Prob>chi2	0	

Ahora, como se puede observar, si la varianza (u_i) es igual a cero, no existiría diferencia a la hora de utilizar cualquiera de los dos modelos. Para solucionar este problema se suele utilizar la *Prueba del Multiplicador de Lagrange para Efectos Aleatorio* o test de Breusch y Pagan (1979), consistente en establecer como hipótesis

nula (H_0) que $\sigma_u^2 = 0$. Si la prueba se rechaza será preferible utilizar el método de efectos aleatorios, pues nos indicará que los efectos aleatorios sí son relevantes. Como podemos apreciar en la Tabla V.1, en nuestro caso debemos rechazar la hipótesis y por lo tanto suponer que es preferible utilizar el modelo de *efectos aleatorios* para estimar la ecuación.

Sin embargo el análisis no concluye aquí, pues otra manera de controlar las especificidades de cada uno de las economías es a través del modelo de *efectos fijos*. En este caso no se supondrá que las diferencias entre las economías sean aleatorias, sino constantes, debiendo en consecuencia estimar cada uno de los interceptores del modelo. Éste quedaría especificado del siguiente modo:

$$Y_{it} = \nu_i + \beta_1 X_{1it} + e_{it}$$

donde ν_i es el vector de variables dicotómicas para cada una de las economías del modelo. Para averiguar la conveniencia de utilizar este modelo en vez del modelo agrupado se recurre a la denominada prueba de la F restrictiva. En este caso, la hipótesis nula (H_0) es que $\nu_1 = \nu_2 = \dots = \nu_K = 0$. O dicho de otro modo, que todos los interceptores estatales son iguales a cero. Si la prueba se rechaza, al menos una de estas variables pertenece al modelo y por lo tanto será necesario utilizar el método de efectos fijos. En nuestro caso, a partir de los resultados mostrados en la Tabla V.2, podemos rechazar la hipótesis de partida.

Tabla V.2. Prueba *F* restrictiva.

F-test: $u_i=0$	
F-test	37,98
Prob>F	0

Finalmente sólo nos quedan dos incógnitas por resolver. Si hemos determinado la conveniencia de utilizar tanto el modelo de efectos aleatorios como fijos en vez del modelo agrupado, ¿cuál de estos debemos escoger? La solución nos la aporta el denominado test de Hausman (1978), y depende de la posible correlación entre el componente de error individual u_i y las variables X_{1it} . El modelo de efectos aleatorios supone que ésta es igual a cero, pero si ésta es positiva, entonces no incluir u_i en el

modelo produciría un sesgo de variable omitida en los coeficientes de las variables X_{lit} . Por la tanto, en este caso la hipótesis nula (H_0) será la no existencia de correlación en el sentido comentado, que el propio Hausman determinó que podía ser demostrada mediante la diferencia entre los coeficientes de efectos fijos y aleatorios ($\beta_{ef} - \beta_{ea}$). Si se rechaza la hipótesis, entonces será más conveniente realizar la regresión mediante efectos fijos. En nuestro caso, el test de Hausman informa claramente que debemos aceptar la hipótesis y utilizar el modelo de efectos aleatorios, pues la diferencia entre los coeficientes claramente no es igual a cero (Tabla V.3).

Tabla V.3. Test de Hausman.

Test: Ho: difference in coefficients not systematic.				
	(b) .	(B) random_effecs	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
PIBorigen	1,583416	1,583416	1,62 e-13	.
PIBdestino	0,3236047	0,3236047	7,27 e-15	.
D_{Dist}	-0,4834603	-0,4834603	-1,37 e-13	6,83E-08
POBorigen	1,402877	1,402877	-1,93 e-13	.
POBdestino	1,287529	1,287529	-4,80 e-14	.
D_{Ady}	-0,2409374	-0,2409374	-5,28 e-14	3,41 e-08
chi2(6) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)= 0.00				
Prob>chi2 = 1.0000				

b = consistent under Ho and Ha;
B = inconsistent under Ha, efficient under Ho;
(V_b-V_B is not positive definite).

La segunda incógnita tiene relación con la especificad del modelo. Hemos modelado la heterogeneidad temporal y espacial adoptando un modelo de efectos fijos, pero persiste la posibilidad de que éste esté mal especificado en otros aspectos. En un modelo correctamente especificado, los errores e_{it} deben ser independientes entre si y distribuirse idénticamente con varianza constante (σ^2). Sin embargo, en los modelos de datos de panel estas condiciones suelen ser violadas. Así, los errores dentro de cada unidad se suelen correlacionar temporalmente (*correlación serial* o *autocorrelación*), de igual modo que los errores de las diferentes unidades analizadas suelen presentar este problema a lo largo del mismo período de tiempo (*correlación contemporánea*). Así mismo, se puede dar el caso de que la varianza de los errores de cada unidad transversal no sea constante (*heterocedasticidad*)¹⁰.

Una manera sencilla de detectar problemas de autocorrelación en datos de panel es la definida por Wooldridge (2002). Este autor especifica que la hipótesis nula (H_0) de esta prueba será la no existencia de autocorrelación, es decir, que el nivel de cada una de las variables en el año t no está relacionado con el valor en el año $t-1$. Por otro lado, Green (2002) utiliza la denominada prueba de Wald Modificada para Heterocedasticidad para revelar la existencia de esta última¹¹. En este caso, la hipótesis nula (H_0) es que no existe problema de este tipo, es decir, que $\sigma_i^2 = \sigma^2$ para todas las unidades analizadas ($i=1, \dots, n$; donde n es el número de unidades transversales, en nuestro caso el comercio del país de referencia con sus socios). Para nuestro análisis (Tabla V.4), podemos afirmar la no existencia de problemas de autocorrelación, no así de heterocedasticidad. Para solventar este inconveniente, recurrimos a los trabajos de Beck (2001) y Beck y Katz (1995), quienes concluyen que esta cuestión puede resolverse mediante el uso de Errores Estándar Corregidos para Panel (*Panel Corrected Standard Errors –PCSE–*)¹².

Tabla V.4. Test para detectar autocorrelación y heterocedasticidad.

Wooldridge test for autocorrelation in panel data <i>H0: no first-order autocorrelation</i>		Modified Wald test for groupwise heteroskedasticity in fixed effect regression model <i>H0: sigma(i)^2 = sigma^2 for all i</i>	
F-test	17,012	chi2 (20)	363,82
Prob>F	0,0006	Prob>chi2	0,0000

Determinado el modelo que debemos utilizar, y solventados los problemas de heterocedasticidad, los resultados obtenidos se muestran en la Tabla 34 del Anexo Estadístico. Como podemos observar, si nos centramos en los resultados mediante la técnica de MCO (a pesar de haber dispuesto la no conveniencia de utilizarla), vemos como al introducir nuevas variables no se altera sustancialmente el grado de explicación del modelo. Ya dentro de la regresión mediante efectos aleatorios, en primer lugar debemos comentar que los signos son consistentes con la teoría: el peso económico de las economías medido a través del PIB presenta efecto positivo, y los costes de transporte, medidos a través de la distancia geográfica, negativo. Al contrario de lo evidenciado en el modelo de Clark y Tavares (2000), en nuestro análisis el peso del tamaño de la economía de destino es elevado, pero no se configura como una de las variables fundamentales del mismo. Ahora, el coste de transporte medido a través de la distancia geográfica sí es uno de los factores más importantes -contradiendo lo

expuesto en el modelo de Cáceres (2003)-. Esta cuestión se puede ver explicada por el hecho de que como hemos contrastado, la mayor parte del comercio se realiza entre el denominado Triángulo del Norte, países que comparten frontera común. Sin embargo, Costa Rica es uno de los socios preferenciales de Guatemala y El Salvador a la hora de elegir el origen de sus importaciones. Quizá por la misma razón, la existencia de frontera común entre dos economías no se revela como factor a reseñar en el análisis. Lo que sí sorprende es su signo negativo, a pesar de exhibir un valor muy reducido. Sin duda, lo explicado anteriormente, junto al hecho de que el comercio entre Costa Rica y Nicaragua no sea preferencial, pues este último tiene como principal socio comercial en cuanto a exportaciones a El Salvador, puede tener mucho que ver en este sentido.

Respecto al resto de variables, vemos como el tamaño de mercado medido a través de la población tanto en origen como en destino, no es un factor clave para explicar la geografía del comercio intrarregional. Esta idea no sorprende, pues si bien El Salvador y Guatemala son los países más densamente poblados del istmo, una parte importante del comercio está protagonizada también por Costa Rica. Así, para cerrar la explicación, resulta evidente que el tamaño de la economía de origen se desmarque claramente como el factor más importante del modelo, lo que nos puede ayudar a comprender la alta cuota de mercado que presentan las economías de mayor peso en ese sentido, y principalmente Guatemala¹³. Respecto a la existencia de una lengua común, vemos como el modelo nos anuncia que éste no ha favorecido en absoluto el intercambio intrarregional, siendo además una de las variables de mayor significación al respecto. Para concluir, en el modelo sin corregir se estima una alta capacidad explicativa de la geografía comercial centroamericana, empero más reducida que la encontrada por Clark y Tavares (2000) y Cáceres (2003). Ahora, tras la corrección del modelo para dotarle de mayor robustez, éste se reduce drásticamente hasta situarse en un porcentaje que no alcanza el 50%. Por este motivo no sería prudente afirmar que las variables analizadas explican en suficientemente el origen y destino de los flujos comerciales de la región¹⁴.

Finalmente, si en vez de realizar la regresión para todas las economías en conjunto lo hacemos de modo independiente, los resultados difieren de manera notable (Anexo Estadístico. Tablas 35 a 39). Lo primero que llama la atención es que tanto el test de Breusch y Pagan como la prueba de la F restrictiva nos indican que, excepto para Guatemala, en todos los casos es conveniente realizar la regresión mediante MCO

(Anexo Estadístico. Tablas 40 y 41)¹⁵. En relación con el signo de las variables, en este caso no hay correspondencia con la teoría, puesto que en todos los casos, excepto en el de Costa Rica, el peso de la economía de destino de las exportaciones presenta signo negativo, y el coste de transporte medido a través de la distancia, signo positivo para dos de los países analizados. Además, en estas regresiones las variables que de manera general presentan mayor peso relativo son la existencia de frontera común y el tamaño del mercado de destino (medido a través del tamaño de la población). Sin embargo llama bastante la atención que si bien esta última presenta signo positivo en casi todas las regresiones –excepto para Nicaragua–, el tamaño del mercado de origen exhibe un valor negativo para las tres mayores economías de la región, Guatemala, El Salvador y Costa Rica. Finalmente, también sorprende que para las economías más pequeñas, Honduras y Nicaragua, la existencia de frontera común no supone un aliciente para el comercio, sino un hándicap que puede explicar porque estas economías centran su comercio en parámetros relativos al tamaño de la economía y del mercado del país socio, y no a cuestiones de contigüidad geográfica. Esta variable supone además un incremento sustancial en la capacidad explicativa de los modelos presentados para El Salvador y Nicaragua, empero, con signo distinto.

V.1.3. CUOTA DE MERCADO Y SALDO COMERCIAL COMO INDICADOR DE EQUIDAD (Parámetros 2 y 3)

Las cuestiones anteriores dejan a la vista una concentración del comercio que se certifica con la estimación de la cuota de mercado intrarregional (Anexo Gráfico. Gráficos 87 y 88). Así, Guatemala presenta una cuota de exportaciones que se mantiene alrededor del 35% a lo largo del período, y que junto a El Salvador llega a alcanzar casi el 70% del total exportado en el período. Sin embargo, el otro socio del Triángulo del Norte no muestra unos valores en consonancia, y así, a pesar de exhibir una tendencia positiva, en ningún caso supera el 9%. Caso contrario es el de Costa Rica, que si bien no era destino prioritario de ninguna de las economías analizadas, al final del período se sitúa con un peso similar al de la economía salvadoreña. Para concluir, de nuevo Nicaragua queda relegada a un segundo plano con unos valores que apenas superan el 7% de cuota de exportaciones.

En el caso de las importaciones la concentración se reduce, no obstante las economías guatemalteca y salvadoreña mantienen una cuota conjunta que en todo momento supera el 50%. Con todo, en este caso Honduras sí da muestras de peso relativo, y llega a situarse en valores por encima del 20%. Por su parte, Nicaragua se sitúa en porcentajes que rondan el 15%, mientras que Costa Rica ve como su cuota de importaciones se reduce hasta situarse en cantidades de no más del 10%.

Este último dato es importante en el momento de iniciar el examen del saldo comercial intrarregional (Anexo Gráfico. Gráfico 89), pues nos puede indicar que este país tiene a la región como destino de sus exportaciones, pero no como área de origen prioritario de sus importaciones. De hecho, éste, junto a Guatemala, es el único país de la región que presenta saldo comercial positivo a lo largo de todo el período¹⁶. Los otros tres socios presentan un claro déficit, siendo los casos más preocupantes los de Nicaragua y Honduras, tanto por su profundidad como por su clara tendencia incremental¹⁷.

Por países (Anexo Gráfico. Gráficos 90 a 94), percibimos como la economía costarricense luce un claro superávit comercial con todos sus socios, que además mantiene su tendencia alcista a lo largo de todo el período. La salvadoreña, que reflejaba un alto grado de cuota de mercado tanto en exportaciones como en importaciones, ve como sus saldos comerciales netos son deficitarios respecto a la anterior, y respecto a la guatemalteca. Sin embargo mantiene un claro superávit en relación con sus otros dos socios. Guatemala presenta saldo general positivo y creciente, salvo con Costa Rica, con la cual muestra un progresivo déficit que al inicio del período tenía signo superavitario. La otra cara de la moneda la presentan las dos economías más perjudicadas a la hora de evaluar la geografía del comercio intrarregional. Así, ambas muestran saldos deficitarios con todos sus socios a lo largo del período –con la excepción de Nicaragua respecto a Honduras en breves momentos, y respecto a El Salvador al inicio y al final del mismo-. Este matiz no deja de ser preocupante, pues estas economías, a priori las más vulnerables a la liberalización comercial, acumulan de manera gradual deuda respecto a sus socios, sin que hasta el momento existan en la región políticas de compensación que permitan que su balanza comercial intrarregional se vea compensada, aunque sea parcialmente, por mecanismos de integración positiva de este tipo.

V.2. EVALUACIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA

La teoría sobre uniones aduaneras y los postulados del regionalismo abierto nos indican que todo proceso de integración debe potenciar el intercambio regional, y concretamente servir como revulsivo para que los países socios incrementen la presencia de los productos manufacturados en la matriz de exportaciones. En el caso de los países centroamericano, esta afirmación se cumple con importantes matices (Anexo Gráfico. Gráficos 95 a 99). Así, efectivamente observamos como la práctica totalidad de las mercancías intercambiadas en el ámbito regional son manufacturadas. De hecho, en casi todos los países estas categorías cubren el 90% del total intercambiado, e incluso más¹⁸. Sin embargo, si profundizamos en esta cuestión advertiremos como los bienes involucrados en estos flujos son primordialmente basados en recursos naturales o bien de tecnología baja. Los bienes industriales de tecnología media tienen una presencia mucho menor en todos los casos, y los de tecnología alta se encuentran por debajo del 10% en todas las economías, con la excepción de Costa Rica, donde desde 1999 esta categoría experimenta un vertiginoso incremento¹⁹. Igualmente en concordancia con la literatura, se advierte como el peso de los bienes primarios es comparativamente reducido, pero al contrario de lo esperado, sólo se atenúa para el caso de Nicaragua y apenas perceptiblemente para El Salvador, incrementando su peso en el resto de economías.

A pesar de todo lo comentado, apreciamos como en el caso de Honduras la integración comercial ha venido de la mano de una débil transformación productiva. Así, si bien los productos manufacturados representan la práctica totalidad de los exportado regionalmente, la mayor parte de los mismos están basados en recursos naturales, y el peso de los bienes industriales de tecnología alta en ínfimo. Con todo, la situación no es tan dramática como la presentada por la economía *nica*. Esta última no ha realizado apenas transformación productiva, y el peso de las exportaciones de productos primarios se mantiene todavía por encima del 60%. Es cierto que la tendencia de esta categoría ha propiciado una clara diversificación en cuanto al peso relativo, pero la mayor parte de la cuota cedida se ha concentrado en las exportaciones de bienes industriales basados en recursos naturales, viéndose perjudicadas las categorías de bienes de tecnología media y alta, ambas con un peso prácticamente nulo desde mitad del período.

Todas las conclusiones anteriores se completan si se analiza la matriz que representa el ranking de los diez productos de exportación más importantes dentro del comercio intrarregional (Anexo Estadístico. Tabla 42). Así, podemos ver como efectivamente la práctica totalidad de los bienes de la tabla se pueden englobar dentro de las categorías bienes industriales basados en recursos naturales y de tecnología baja, y en menor medida de tecnología media. Entre las partidas más destacadas podemos encontrar las de medicamentos, productos y preparaciones alimenticias, productos de higiene (fundamentalmente jabón y papel higiénico), manufacturas de plástico, papel, hierro y acero, así como aceite y agua. En el caso de Nicaragua, la presencia de partidas como carne deshuesada y en canal, animales vivos, queso, harina o frijoles corrobora lo expuesto anteriormente. Para concluir, si atendemos al peso de los cinco y diez principales productos de exportación intrarregional con respecto al total, veremos como de nuevo son Honduras y Nicaragua los países que hacen saltar la alarma al mostrar un porcentaje de concentración mayor, siendo los que presentan menores cifras, con diferencia, Guatemala y El Salvador, por este orden²⁰.

Si nos centramos en la evaluación de las importaciones (Anexo Gráfico. Gráficos 100 a 104), advertimos como el intercambio de bienes manufacturados abarca la práctica totalidad de lo intercambiado, empero, el porcentaje es más reducido que el presentado por las exportaciones. ¿A que puede ser debido? Si profundizamos nos percataremos de que para todos los casos las importaciones de bienes industriales basados en recursos naturales se incrementa a lo largo del tiempo, quedando como partida principal de intercambio. En compensación, las importaciones de bienes de tecnología media y baja, así como las de tecnología alta, se reducen progresivamente hasta valores cercanos al 20% y 10% respectivamente, en todas las economías²¹. Pero el incremento de las primeras no consigue compensar la reducción de las comentadas, y en consecuencia las importaciones de bienes primarios muestran unos porcentajes más sugerentes que en el caso anterior²². A pesar de ello, esta categoría tiende, de manera general, a reducirse, por lo que la dinámica de la transformación estructural también se percibe en este ámbito.

Por productos (Anexo Estadístico. Tabla 43), apreciamos en primer lugar como la concentración de las importaciones es menor que en el caso de las exportaciones, y además más homogénea. Excepto para El Salvador, que presenta unos valores algo más

reducidos que el resto, estos se mueven en torno al 17% y 19%, y alrededor del 26% y 29%, respectivamente. Más concretamente, distinguimos como dentro de la matriz de importaciones intrarregionales mantienen una alta presencia, a pesar de reducir de manera general su peso, los intercambios de medicamentos. Se eleva también la presencia del agua como producto importante de importación, así como la de las manufacturas de hierro y acero, al igual que las de plástico y en menor medida de aceite. En todos los países las preparaciones y productos alimenticios de escasa elaboración gozan de importancia, destacando los productos de panadería, la harina y los preparados a base de cereales²³.

V.2.1. ALTERACIONES EN LA POSICIÓN COMPETITIVA (Parámetros 4 a 6)

Concluido el análisis relativo a la posible transformación productiva, conviene intentar dar luz acerca de las partidas en las cuales cada uno de los países presenta ventaja competitiva. En función de lo comentado, parecería que todas las economías centroamericanas comercian las mismas gamas de productos debido a un supuesto equilibrio competitivo de carácter intraindustrial. Para resolver esta incógnita recurriremos al denominado *Índice de ventaja comparativa revelada* (VCR)²⁴, el cual nos describirá la capacidad que tiene cada una de las economías estudiadas para competir en el mercado internacional, en función de su nivel de exportaciones e importaciones. Por lo tanto se centra en la capacidad exportadora y en la capacidad de las empresas domésticas para hacer frente a la producción foránea en el propio mercado.

Balassa (1965b) fue el primero en denominar a este tipo de análisis *VCR*²⁵. En su estudio utilizó datos sobre el comercio de mercancías, determinando que el flujo comercial real podría revelar los costos relativos, así como las diferencias existentes entre países no atribuibles a factores de mercado. El modelo utilizado fue el siguiente:

$$BI(EX) = \frac{x_{ij}^k / X_{ij}^t}{x^k / X^t}$$

donde x_{ij}^k refleja las exportaciones del producto k desde el país o región i al país o región j , X_{ij}^t refleja las exportaciones totales desde el país o región i al país o región j , x^k indica las exportaciones totales del producto k de la región o país de referencia, y

X^t las exportaciones totales del país o región de referencia. No obstante, en este Trabajo nos basaremos en el desarrollado por Vollrath (1991), ya que tiene en cuenta tanto las exportaciones como las importaciones, además de evaluar los resultados tras haber transformado previamente los valores a términos logarítmicos:

$$VCR_k^i = VCE_k^i - VRI_k^i$$

donde VCR_k^i es la ventaja comparativa revelada del país i respecto al producto k , VCE es la ventaja comparativa revelada de exportaciones y VCI es la ventaja comparativa revelada de importaciones. A su vez:

$$VCE_k^i = \ln \left[\frac{x_{ij}^k / x_{ij}^n}{X_r^k / X_r^n} \right] \quad VCI_k^i = \ln \left[\frac{m_{ij}^k / m_{ij}^n}{M_r^k / M_r^n} \right]$$

donde X y M son las exportaciones e importaciones respectivamente, X_r^k refleja las exportaciones totales que la región de referencia efectúa del producto k pero descontando previamente las realizadas por el país de análisis, y n se referirá al comercio de todas las mercancías menos la mercancía k . El resultado de este índice podrá ser mayor o menor que cero, reflejando de esta manera un desempeño mayor o menor, respectivamente, al mostrado por el resto de mercancías, y al mostrado por la región de análisis. En nuestro caso, la región de referencia es la UAC, y las partidas a analizar son las determinadas por las secciones del SAC con una desagregación de dos dígitos (un total de 97). Para una mejor comprensión de los datos se han dividido los resultados en dos tablas. La tabla 44 del Anexo Estadístico refleja los resultados agregados en las 21 secciones que determina el SAC, mientras que la tabla 45 del mismo Anexo muestra los resultados para las 97 secciones analizadas. Para facilitar la lectura de la evolución del índice, en ambos casos se ha realizado un promedio tanto de los tres primeros años del período (1994-1996), como de los tres últimos (2003-2005).

Concretamente, apreciamos como la economía que a nivel regional más se ha beneficiado del intercambio comercial en términos de VCR ha sido Guatemala. Recordemos que este país es junto con El Salvador el que mayor cuota de mercado mostraba, además de ser referencia comercial tanto en términos de origen como de destino, para todos los países de la región. Igualmente debemos recordar que la

depreciación de su tipo de cambio respecto al resto de divisas centroamericanas ha podido beneficiar la obtención de mejores condiciones en el intercambio. Esta economía evidenciaba al inicio del período ventajas de este tipo en 12 secciones, mientras que al final lo hace en 16, habiendo además mejorado su ventaja en 6 de las mismas. Es interesante señalar que en los primeros años del período, el país con mayor potencial en estos términos era El Salvador, pero a lo largo del mismo la economía guatemalteca ha ido ganando terreno hasta conseguir ventaja donde ésta perdía empuje²⁶. Por su parte, la costarricense y la hondureña pierden competitividad situándose con cifras positivas en menos de la mitad de las secciones. De nuevo el caso más preocupante lo presenta la economía *nica*, pues si bien gana una sección a lo largo del período, sólo presenta *VCR* en 5 de las mismas, con especial relevancia en los productos primarios.

Los resultados obtenidos concuerdan con lo comentado a lo largo del presente Capítulo. Así, la mayor parte de las *VCR* obtenidas por los países se centran en productos manufacturados basados en recursos naturales y de tecnología baja y media, a causa de su mayor presencia en el intercambio²⁷. Ahora, en una evaluación por países y con mayor grado de desagregación llaman la atención numerosos detalles. Tanto Costa Rica como El Salvador obtienen ventajas en las mismas secciones de productos manufacturados de alta tecnología: maquinaria mecánica y eléctrica y armas y municiones. Sin embargo es el segundo el que obtiene mejores valores. Es extraño al comprobar que en el primero la planta de Intel otorga a esta economía una ventaja diferencial que incluso muestra valores notables en el ámbito internacional²⁸. Creemos que con un mayor nivel de desagregación los resultados harían justicia a este hecho²⁹. El caso de Guatemala es sorprendente pues gana peso en todas las categorías, desde productos agrícolas hasta de alta tecnología. Cabe mencionar su mejoría en el comercio de hortalizas, extractos vegetales, materias trenzables de origen vegetal, preparaciones de carne y pescado y sal, pero también de manufacturas de caucho y madera, así como de aeronaves, barcos o aparatos de relojería.

Para concluir nos tenemos que parar de nuevo a comentar los valores presentados por Honduras y Nicaragua. La primera, a pesar de presentar *VCR* en 10 secciones, sólo mejora en una de ellas, las manufacturas de cuero y peletería. De las anteriores, sólo tres no pertenecen a la categoría de productos primarios o de tecnología baja o basada en recursos naturales (metales preciosos, objetos de arte y barcos), empero perdiendo

ventaja en dos de ellos en el período³⁰. Por su parte, Nicaragua sólo muestra VCR en cinco secciones, las cuales además se encuentran dentro de las categorías de bienes primarios o bien de manufacturas de tecnología baja o basadas en recursos naturales. Sólo mejora en el comercio de hortalizas, perdiendo competitividad en el de animales vivos, pescado y leche, secciones éstas identificadas como fueros comerciales donde el país presentaba ventajas comerciales notables. Además, pasa de tener ventaja positiva a negativa en las secciones de calzado, paraguas y artículos de pluma o plumón.

Por lo tanto, si bien estos últimos presentan ventaja en determinadas secciones, éstas se engloban dentro de categorías de bajo valor añadido, habiéndola perdido en algunas secciones de tecnología media. Se aprecia como principalmente Guatemala, y en menor medida El Salvador y Costa Rica, ha aprovechado el comercio intrarregional para realizar una transformación productiva que les está permitiendo expandir su matriz de exportaciones hacia secciones de mayor valor añadido, con presencia, fundamentalmente en Guatemala y El Salvador, de productos de tecnología media e incluso alta.

V.3. UNA MEDIDA DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL: **COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL, COMERCIO INTRAINDUSTRIAL** **Y CONVERGENCIA COMERCIAL**

Como hemos comentado al inicio de este Capítulo, la teoría tradicional de las uniones aduaneras nos indica que un proceso como el aquí estudiado debe potenciar el incremento de los flujos comerciales intrarregionales. Pero más allá de los efectos estáticos, una serie de factores dinámicos harán acto de presencia en el medio y largo plazo ampliando las virtudes del proceso hacia cuestiones centradas en la complementariedad y la especialización de las economías implicadas. En ese sentido, partiendo de la teoría sobre uniones aduaneras para países en desarrollo, en procesos de integración como el centroamericano, aparte de un incremento de los flujos de comercio bilaterales entre los socios, los países deberán mostrar a medio plazo una tendencia hacia el aprovechamiento de los factores comentados. Para medir esta dinámica se suele recurrir a determinados índices, donde los de *intensidad y complementariedad comercial*, *comercio intraindustrial* y *convergencia comercial* suelen ser los más utilizados. Partiendo de aquí, cuanto más consistentes sean los resultados con la teoría,

mayor será el aprovechamiento que dentro del proceso se realiza de los potenciales efectos dinámicos, mayor será el dinamismo presentado respecto a los planteamientos teóricos, y mejor será la disposición que éste mostrará para avanzar hacia estadios de integración superiores³¹.

V.3.1. ANÁLISIS DE LA COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL (Parámetro 7)

V.3.1.1. Índice de intensidad comercial (IIC)

El IIC_{ij} de las exportaciones del país i hacia el país o región j tomando como referencia la región k puede medirse a través del índice definido por Anderson y Nordheim (1993):

$$IIC_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j/\sum_{k \neq i} M_k} \quad (1)$$

donde $i, j \in P$ con P conjunto de países; X_{ij} son las exportaciones desde i hacia j ; X_i son las exportaciones totales de i ; y M_k son las importaciones totales de un país k .

Así, cuando este índice es igual a la unidad se dice que no existe sesgo geográfico en el comercio con el socio j , pues su participación en las exportaciones de i y en las importaciones de la región de referencia (UAC) es la misma. Por el contrario, si $IIC_{ij} > 1$ ($IIC_{ij} < 1$), la proporción de las exportaciones del país i que tienen por destino el socio j es mayor (menor) que la que correspondería de acuerdo con la participación de j en la demanda regional de importaciones, es decir, la que existiría en ausencia de sesgo geográfico. Un incremento en el valor de IIC_{ij} indicaría que el sesgo geográfico ha aumentado, mientras que un incremento de la participación de j en las exportaciones de i , con un IIC_{ij} constante, sería el resultado natural del crecimiento de la participación del socio en el comercio de la región.

Por lo tanto, este índice combina los efectos sobre el comercio bilateral de las diferencias en las complementariedades comerciales bilaterales y de las diferencias en los costos de transacción involucrados en el intercambio con los diferentes socios. Sin embargo, con el objeto de separar ambos factores, Anderson y Nordheim (1993)

expresan el IIC_{ij} como el producto de un *Índice de complementariedad comercial* (ICC_{ij}) y un *Índice de sesgo geográfico* (ISG_{ij}) no explicado por el anterior:

$$IIC_{ij} = ICC_{ij} \times ISG_{ij}$$

V.3.1.2. Índice de complementariedad comercial (ICC)

El ICC_{ij} de las exportaciones del país i hacia el país o región j fue previamente definido por Drysdale y Garnaut (1984). Estos autores se basaron en el índice de VCR propuesto por Balassa (1965b) para idear un indicador que pudiese medir la semejanza entre el patrón de la oferta de un país y el patrón de demanda del socio comercial:

$$IIC_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s}{t_w^s} \cdot \frac{m_j^s}{t_w^s} \cdot t_w^s \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right]$$

donde x_i^s es la participación del bien s en las exportaciones totales de i (x_i^s/x_i); m_j^s es la participación del bien s en las importaciones de j (m_j^s/m_j); y t_w^s es la participación del bien s en las importaciones de la región de referencia excluyendo las importaciones correspondientes al país i ³².

Como consecuencia, éste quedará definido como el promedio ponderado del producto de un índice de ventajas comparativas de i (índice de especialización exportadora) por un índice de desventajas comparativas de j (índice de especialización importadora), siendo el ponderador la participación del bien s en las importaciones mundiales³³. Así, el ICC_{ij} procura capturar el efecto de que cuanto mayor es la coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio, mayor es la tendencia a comerciar entre ellos. Este índice tiende a cero ($ICC_{ij} \cong 0$) cuando el país i no exporta los mismos bienes que j importa. Un valor mayor que uno ($ICC_{ij} > 1$) implica que existe una fuerte complementariedad entre la oferta exportable de i y la demanda de importaciones de j ³⁴. Finalmente, un valor del índice de complementariedad comercial próximo a uno ($ICC_{ij} \cong 1$) indicaría que la especialización importadora y exportadora de ambos países se asemejan a la de la

región tomada como referencia, y por lo tanto el sesgo geográfico en el comercio bilateral no podría explicarse por la existencia de ventajas comparativas.

V.3.1.3. Índice de sesgo geográfico comercial (ISG)

El ISG_{ij} no explicado en el comercio bilateral será igual al cociente entre el comercio efectivo y el comercio potencial:

$$B_{ij} = \frac{x_{ij}/m_j}{\sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right]}$$

donde el numerador son las exportaciones totales desde el país i hacia el país j y el denominador es el comercio potencial calculado como la suma de los productos de las exportaciones del país i del bien s por la participación del país j en las importaciones de la región de referencia del bien s . Este índice nos medirá el efecto que tendrá en el grado de intensidad comercial factores ajenos a la complementariedad en términos comerciales, como puede ser la cercanía geográfica, la influencia de los costes de transporte o la integración política.

V.3.1.4. Los resultados

En el caso de Costa Rica (Anexo Gráfico. Gráficos 105 a 108), este país presenta, en general, un alto grado de complementariedad comercial con sus socios, fundamentalmente con las economías de Honduras y Nicaragua. Sin embargo este hecho no se traduce en unos niveles de intensidad comercial elevados, y así el IIC muestra unos valores cercanos a cero en todos los casos, excepto en el de Nicaragua, donde apenas supera el 0,5 en la segunda mitad del período³⁵. El Salvador muestra una intensidad comercial de clara tendencia incremental con todos los países de la región experto con Costa Rica, con quien a pesar de tener una elevada complementariedad en términos comerciales, apenas mantiene intensidad en sus intercambios (Anexo Gráfico. Gráficos 109 a 112). Como podemos apreciar, el incremento de intensidad es más elevado con Honduras y Nicaragua, pues de valores muy reducidos al inicio del período,

el índice se sitúa por encima de la unidad a lo largo de la toda la segunda mitad del mismo. Este hecho, junto con un incremento sustancial del *ISG*, nos indica que este país está variando la orientación geográfica de su comercio hacia estas economías en perjuicio de la vecina Guatemala³⁶.

Al igual que ocurre con El Salvador, Guatemala tiene una economía muy complementaria a la costarricense, empero la intensidad del intercambio es prácticamente nula (Anexo Gráfico. Gráficos 113 a 116). Este país sólo presenta un grado de intensidad comercial superior a la unidad en su comercio con El Salvador, a pesar de que su complementariedad se ha reducido en el período³⁷. Para concluir, la intensidad comercial con Honduras y Nicaragua es menor que la unidad, lo que indicaría que la participación de estos países en las exportaciones de Guatemala es menor que su participación en las importaciones de la UAC. Sin embargo, éste se ha incrementado notablemente a lo largo del período, fundamentalmente desde la firma del Convenio Marco de 2000, y así se percibe en el *ISG*, pues la complementariedad comercial, a pesar de mantenerse aproximadamente en la unidad, no varía sustancialmente³⁸.

Excepto para el intercambio realizado con Costa Rica, los resultados para la economía hondureña se pueden resumir de manera sencilla (Anexo Gráfico. Gráficos 117 a 120): si bien esta economía presenta un grado de complementariedad que ronda la unidad en términos generales, el nivel de intercambio que los socios del proceso presentan respecto a este país está todavía muy por debajo del realizado con el resto de la UAC. El *IIC* es muy reducido en todos los casos, y la tendencia incremental se explica en parte por el grado de complementariedad, y por factores ajenos al propio intercambio comercial, como puede ser el Convenio Marco suscrito en 2000 y la posición geográfica estratégica que este país presenta respecto a sus socios del Triángulo del Norte y a la vecina Nicaragua³⁹. Similar al caso anterior, la economía nicaragüense se caracteriza por un nivel de intercambio que crece sistemáticamente en el período, pero exceptuando el caso de El Salvador, mantiene unos valores siempre por debajo de 0,5 (Anexo Gráfico. Gráficos 121 a 124). En el caso de este último país, el *IIC* se eleva hasta acercarse a la unidad, en parte derivado de una fuerte complementariedad entre la oferta exportable nicaragüense y la demanda salvadoreña, y explicado por otro lado por el proceso de integración, que potencia el intercambio

bilateral⁴⁰. Finalmente vemos como la cercanía geográfica no supone un aliciente para el intercambio, y así, a pesar de un alto grado de complementariedad, los flujos bilaterales entre las economías de Costa Rica y Nicaragua no se traducen en un *IIC* reseñable.

En conclusión, en primer lugar nos gustaría destacar la tendencia alcista y cercana a la unidad en la última parte del período que presenta el *ISG* para todas las economías analizadas -con la excepción de Costa Rica-. Este hecho destaca la importancia de elementos ajenos al mero intercambio comercial para explicar un posible incremento del *IIC*. En nuestro caso, el Convenio Marco para acelerar el proceso de integración que suscribieron Guatemala y El Salvador en 2000, y al que se adhirieron Honduras y Nicaragua en la segunda mitad del mismo año, parece haber sido un elemento importante que explica dicha tendencia. En relación con esto, Guatemala y El Salvador han incrementado apreciablemente sus niveles de intensidad comercial bilateral, así como con su socio del Triángulo del Norte, viéndose beneficiado, aunque en menor medida, también Nicaragua. No obstante, los valores arrojados por el *IIC* para Honduras y este último están bastante lejos de los exhibidos por los anteriores. Estos últimos ven como el índice se eleva levemente, pero hacia valores que apenas superan el 0,5. Por su parte, a pesar de unos elevados niveles de complementariedad comercial, el nivel de intercambio que los países centroamericanos realizan con Costa Rica en relación con el efectuado con el resto de socios es muy reducido⁴¹.

Se constata así algo ya adelantado en este trabajo: la creciente concentración del comercio intrarregional en las economías salvadoreña y guatemalteca⁴². Tomando a la UAC como región de referencia del análisis, de nuevo vemos como las dos economías aparentemente más vulnerables a la liberalización comercial no han alcanzado los resultados demandados por la teoría, y exigidos por un proceso que debería mostrar la virtud de permitir que todas las economías se viesan beneficiadas en cierto grado por la liberalización del comercio intrarregional. En el ámbito cerrado del istmo como unidad económica, estos países no han sido capaces de aprovechar el proceso de integración para elevar de modo suficiente el grado de intensidad de sus intercambios. Sin embargo los países con mayor cuota de mercado y potencialmente mejor preparados para enfrentarse a crecientes niveles de competitividad son efectivamente los que mejor saldo exhiben en términos de intensidad comercial.

V.3.2. LA TIPOLOGÍA BÁSICA DE LOS INTERCAMBIOS: COMERCIO INTERINDUSTRIAL Y COMERCIO INTRAINDUSTRIAL (Parámetro 8)

Desde una perspectiva clásica, el comercio internacional se explica a través de la especialización productiva. Cada nación se especializará y producirá aquellos bienes en los que goce de ventaja comparativa, y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, obteniendo beneficios netos pero beneficiando al global de la economía. Así, la diferencia de recursos, capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital determinarán los patrones del comercio internacional⁴³. Por este motivo, los países más desarrollados tenderán a exportar bienes manufacturados y a importar productos no elaborados, mientras que los países en desarrollo importarán manufacturas y exportarán productos de menor valor añadido debido al diferente precio relativo de sus factores. Según estos postulados, si los países se complementan en sus producciones todo el comercio deberá ser *interindustrial*, es decir, aquel en el que se intercambian productos de distintas industrias entre diversos países. Pero en la práctica cerca de la mitad del comercio realizado entre los países se puede incluir dentro del denominado comercio *intraindustrial* (Krugman y Helpman, 1985), o bien, aquel en el que distintos países se intercambian productos diferenciados de una misma industria.

En el marco de la integración económica, el estudio de la tipología de los intercambios comerciales cobra notable importancia por la relevancia que la naturaleza de los cambios operados en el comercio parece tener en la determinación de la magnitud y duración de los posibles costes de ajuste ocasionados por la liberalización comercial, tanto en lo relativo a la producción, como en el empleo (Gordo y Martín, 1995b). A este respecto, desde este marco se considera que dichos costes serán menores si en los intercambios realizados por los países socios predomina el comercio intraindustrial (Balassa, 1966)⁴⁴. La motivación básica de este tipo de comercio, por el lado de la demanda, estriba en la preferencia de los individuos por el consumo de diferentes variedades de un mismo producto. Mientras que por el lado de la oferta, se concreta en la producción de bienes no homogéneos, dotados de atributos diferenciadores (Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, 2003)⁴⁵. Por lo tanto, en un proceso de integración como el centroamericano supondremos que cuanto más elevado sea el porcentaje de comercio intraindustrial respecto al interindustrial, las economías

implicadas estarán en disposición de sufrir menores costes de ajuste en términos de producción y empleo, y en consecuencia estarán mejor situadas para aprovechar las virtudes que en términos dinámicos ofrece el proyecto.

Se deduce así que esta variedad de comercio no puede ser explicada mediante los modelos de comercio internacional tradicionales. Se requiere de nuevos índices que cuantifiquen el grado de comercio intraindustrial realizado entre las diferentes economías. En ese sentido, el definido por Grubel y Lloyd (1975) es el más utilizado:

$$IGL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \times 100$$

O si se prefiere:

$$IGL_i = 1 - \left[\frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] \times 100$$

donde IGL_i es el índice de Grubel-Lloyd para el bien i , y X_i y M_i son, respectivamente, las exportaciones e importaciones que un determinado país realiza del bien i . Éste mostrará valores siempre situados entre 0 y 100, de manera que cuanto más cercano se encuentre a su límite superior, implicará una mayor presencia de comercio intraindustrial en el total de los intercambios realizados de ese bien. Como se podrá deducir, el valor de este índice variará en función del nivel de agregación utilizado. A mayor nivel de desagregación, mayor consistencia de los resultados con la realidad. Por este motivo, para el caso centroamericano se ha trabajado con datos extraídos de SIECA con el mayor grado de desagregación posible: 8 dígitos a partir de la desagregación propuesta por el SAC. El número de partidas analizadas en el comercio bilateral entre cada una de las economías del istmo se encuentra expuesta en la Tabla V.5.

Tabla V.5. Comercio intraindustrial. Número de partidas analizadas en el comercio intrarregional. Nivel de desagregación de 8 dígitos CUCL.

	M	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
X						
Costa Rica			4.777	6.372	4.367	4.368
El Salvador				8.325	5.557	3.348
Guatemala					5.549	3.609
Honduras						3.380
Nicaragua						

Una de las principales virtudes que muestra este índice es la de permitir medir con facilidad el comercio intraindustrial para la totalidad de los intercambios. Así, parece lógico definir este índice para un agregado, como la media ponderada de los diferentes índices obtenidos para cada sector a un nivel de desagregación determinado. La ponderación adecuada podría ser el peso de los intercambios sectoriales $(X_i + M_i)$ en el total de los flujos intercambiados (Leoz y Azpiazu, 1986):

$$IGL_t = \sum_{i=1}^n IGL_i \frac{(X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}$$

donde IGL_t es la medida ponderada del comercio intraindustrial para el total de los intercambios. De la anterior se deduce:

$$IGL_t = \frac{\sum_{i=1}^n [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \times 100$$

de donde extraeremos la forma final del índice utilizado en este trabajo:

$$IGL_i = 1 - \left[\frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \right] \times 100$$

V.3.2.1. Los resultados

Los resultados obtenidos en el análisis de los flujos comerciales bilaterales no dejan lugar a la duda. En el caso centroamericano, el comercio intraindustrial representan un porcentaje muy reducido del total intercambiado, a pesar de tener una tendencia positiva a lo largo de todo el período. En términos generales, sólo en el caso de El Salvador y Costa Rica se encuentra por encima del 4%, pero sin superar en ningún caso al 5% (Anexo Gráfico. Gráfico 125). Por países (Anexo Gráfico. Gráficos 126 a 130), tampoco percibimos que el comercio bilateral entre alguna de las economías estudiadas presente un nivel reseñable. Sólo el comercio bilateral entre Costa Rica y El Salvador muestra valores por encima del 5%, llegando incluso al 7%, sin que este dato nos invite

a ser optimistas al respecto. Incluso el intercambio entre los socios del Triángulo del Norte es marcadamente interindustrial. Guatemala y El Salvador sólo presentan un porcentaje por encima del 5% en determinados momentos, y en el caso de Honduras apenas se supera en 4% en el período. Si comparamos la evolución del índice (Tabla V.6), advertiremos como de nuevo son los países que mayor cuota presentan en los intercambios los que alcanzan mejores cifras. No obstante, son especialmente reseñables los casos de Costa Rica y Nicaragua, al ser las economías que obtienen una mejoría mayor a lo largo del período. Ahora, no podemos dejar pasar el hecho de que la presencia del comercio intraindustrial en el total de los intercambios para las economías nicaragüense y hondureña no consigue superar el 3% hasta el final del período.

Tabla V.6. IGL. Evolución por períodos. Nivel de desagregación de 8 dígitos CUCI.

	1994-1996	2003-2005	Variación
Costa Rica	2,40%	4,12%	71,58%
El Salvador	3,08%	4,08%	32,40%
Guatemala	2,67%	3,29%	23,35%
Honduras	1,61%	2,71%	67,98%
Nicaragua	1,53%	2,84%	85,42%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

En conclusión, en el proceso de integración centroamericano el comercio intraindustrial sólo representa un reducido porcentaje del total intercambiado. Según la teoría la respecto, este hecho puede suponer un problema a la hora de afrontar los posibles costes que en términos de producción y empleo conlleva la liberalización del comercio intrarregional. Desde el punto de vista de la especialización productiva, a lo largo de todo el período analizado las economías del istmo no han sido capaces de llevar a cabo una especialización exportadora que les haya permitido alcanzar unos niveles de comercio intraindustrial consistentes con las exigencias del marco institucional del proceso. Por este motivo, en un contexto donde impera el intercambio interindustrial, en el caso de que no se tomen medidas al respecto, será el propio mercado el que determine qué productor es más eficiente y qué economía se queda con la cuota de mercado de cada uno de los productos.

Si esto ocurriese, las economías más débiles en términos productivos no podrán competir con las economías de mayor potencial competitivo, obligándolas a

especializarse en aquellos sectores de alguna manera impuestos por la simple lógica del intercambio comercial. Esto implicaría un efecto sustitución que afectaría a los productos locales (no teniendo por ello que ser de menor calidad) en beneficio de los importados de los países socios, más competitivos en términos de costes. Las consecuencias no se harían esperar y, a pesar de la existencia de algún tipo de plan de reestructuración industrial, daría lugar a un probable cierre de empresas y pérdida de empleo. De este modo, bajo la lógica del mercado, aún cuando el país en cuestión pudiera especializarse en la producción y exportación de los segmentos de mercado de inferior calidad, si no se asegura la presencia de ventajas comparativas, bien en términos de costes o de calidad, será imposible evitar la existencia de costes de ajuste significativos.

V.3.3. UN INDICADOR DE CONVERGENCIA COMERCIAL ENTRE PAÍSES: EL ÍNDICE DE CONVERGENCIA DE KRUGMAN (Parámetro 9)

Como última cuestión a plantear, debemos debatir la posibilidad de que el proceso de integración haya posibilitado la convergencia de los perfiles exportadores de las economías implicadas. Cuando hablamos de convergencia nos referimos a niveles de especialización, de manera que la anterior se podría expresar también del siguiente modo: ¿ha implicado el proceso de integración una mejoría en el grado de solapamiento de las estructuras exportadoras de los países del istmo? Para responder a esta cuestión recurriremos al denominado *Indicador de convergencia de Krugman (IC)*, que queda expresado de la siguiente manera⁴⁶:

$$IC_i = \frac{\sum_{p=1}^n |X_{p,k} - X_{e,k}|}{2}$$

donde IC_i es el indicador de convergencia para la economía i ; $X_{p,k}$ es la parte porcentual de la industria k en las exportaciones totales del país i con destino a la región de referencia, en nuestro caso la UAC; $X_{e,k}$ es la parte porcentual de la industria k en las exportaciones totales de la economía a comparar con destino a la región de referencia, en nuestro caso de cualquiera de las cinco economías del istmo con destino a la UAC.

Este índice podrá tomar valores comprendidos entre 0 y 100. Cuanto más se acerque a su límite inferior, mayor será la correspondencia entre las estructuras exportadoras, mientras que cuanto más se acerque a su límite superior, mayores serán las divergencias. Al igual que en índices anteriores, para su confección hemos recurrido a un grado de desagregación de dos dígitos a partir de las secciones determinadas por el SAC, siendo el número final de partidas analizadas de 97.

Tras la observación de los resultados obtenidos, podemos, de manera general, destacar dos conclusiones claras (Anexo Gráfico. Gráficos 131 a 135). A este nivel de desagregación, la correspondencia de la estructura exportadora de Costa Rica con las del resto de las economías es muy reducida. Este hecho puede acarrear una importante consecuencia. Como ya hemos resaltado, la economía costarricense presentaba un *ICC* bastante elevado con sus socios del istmo, lo que guarda bastante coherencia con los resultados del *IC*. Pero ésta puede presionar al alza el peso del comercio interindustrial en los flujos bilaterales, ya que al encontrarse el *IIC* en todo momento cercano al límite inferior, el nivel de intercambio con sus socios se torna muy reducido, fomentando posiblemente la especialización en secciones de diferente naturaleza que no favorezcan el comercio intraindustrial.

En segundo lugar apreciamos como las estructuras exportadoras de los socios del Triángulo del Norte muestran un claro proceso de convergencia, que también afecta, aunque de manera menos relevante, a la economía *nica*. Esta conclusión es coherente con la teoría y con los resultados obtenidos a la hora de analizar el *IIC*, *ICC* e *ISG*. Así, se supone que a medida que economías con grados de desarrollo similares incrementan sus intercambios, sus matrices exportadoras inician un proceso de convergencia que potenciará la especialización comercial y la presencia de comercio intraindustrial en los flujos bilaterales. Pero como ya hemos adelantado, en el caso centroamericano se da un matiz diferenciador relevante: la disparidad, en el plano productivo y comercial, entre las economías guatemalteca y salvadoreña con respecto a la nicaragüense y hondureña. Las primeras concentran una elevada cuota de mercado gracias a la fortaleza de su producción nacional, lo que probablemente les permita obtener economías de escala vía costes. Este problema sería menor si a la hora de analizar la tipología de los intercambios el comercio intraindustrial tuviese una relevancia notable. Pero no es el caso que presentan los flujos bilaterales entre estos socios. El comercio es claramente

interindustrial, y por lo tanto la especialización debe obedecer a secciones naturales diferenciadas.

V.4. CONCLUSIÓN

Al inicio del Capítulo nos cuestionábamos la posibilidad de que en el proceso de integración centroamericano la transformación productiva se realizase con equidad suficiente. Recordemos que el regionalismo abierto así lo exigía, bajo la premisa de que éste favorecería la especialización exportadora y el intercambio intraindustrial. Bien, en el período analizado hemos podido constatar que la liberalización del comercio intrarregional no ha conseguido que todas las economías del istmo lleven a cabo un proceso de transformación productiva acorde a las exigencias expuestas en los postulados de esta estrategia de desarrollo. Se corrobora, por lo tanto, la hipótesis de la que partíamos al inicio del Capítulo, pues consideramos que a pesar de que el comercio intrarregional se caracteriza por un intercambio de bienes de cierto grado de intensidad tecnológica, el nivel de especialización comercial conseguido no goza de coherencia y equidad suficiente para impulsar dicha transformación. Honduras, y de modo más profundo Nicaragua, no han participado plenamente en el proceso señalado. A pesar de que el primero exporta a la región principalmente productos manufacturados, estos son de escaso valor añadido, y la presencia de bienes de tecnología baja y media pierde peso relativo de manera progresiva. Por su parte, Nicaragua presenta una matriz exportadora intrarregional donde los productos primarios representan más del 60% del total, y donde solamente las manufacturas basadas en recursos naturales tienen un peso reseñable. En ninguna de las dos economías las exportaciones de manufacturas de tecnología alta tiene presencia alguna. Es decir, dicho proceso no se realizado con la equidad exigida, pues sólo los países potencialmente mejor preparados para enfrentarse a la ampliación del mercado regional han demostrado estar capacitados para aprovechar plenamente las virtudes dinámicas de la integración económica.

Ya comentamos que en ningún caso se habían tomado medidas para reducir los posibles desequilibrios en la distribución de costes y beneficios atribuibles al proceso integrador. Como consecuencia, las economías con mayor cuota de mercado regional son las que presentan ventajas comparativas y especialización exportadora en secciones de mayor contenido tecnológico, obteniendo como resultado final un claro saldo

superavitario en sus economías. Sin embargo, Nicaragua y Honduras, con claro déficit comercial, una estructura exportadora que converge con economías de mayor dimensión económica y una presencia de comercio intraindustrial muy reducida, se ven presionados a buscar nichos de mercado ajenos a la transformación natural de sus estructuras productivas, así como a enfrentarse, según expone la literatura el respecto, a elevados costes de ajuste estructural en términos de producción y empleo. La consecuencia inmediata de este contexto adverso sitúa a dichas economías en un proceso de continua acumulación de deuda. Si no se toman medidas al respecto, la dinámica que impone una política de liberalización comercial sin matices puede ocasionar que a nivel regional se repitan los mismos problemas de dependencia comercial que, como veremos en el próximo Capítulo de esta Tesis, afectan al istmo en relación a sus socios internacionales. Finalmente, para equilibrar sus balanzas de pagos se las condena a la necesidad de captar capital extranjero vía flujos de IED, o bien vía Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), remesas o préstamos internacionales. Es decir, a incrementar su nivel de deuda y grado de dependencia.

NOTAS DEL CAPÍTULO QUINTO

¹ Ahora, estas medidas podrían crear un conflicto, ya que al perjudicar manifiestamente al resto de socios pueden poner en peligro la consecución de mayores niveles de integración, e incluso suponer la retirada de alguno de los países perjudicados en caso de que no haya acuerdo al respecto.

² Con el leve receso de 2003 para el caso de las importaciones.

³ Consultar el Anexo Estadístico, Tablas 23 y 29, para ver las cifras totales de comercio y los valores en bruto de estos índices.

⁴ Son también, no olvidemos, los de mayor población y PIB del istmo.

⁵ Como veremos más adelante en este trabajo.

⁶ Así mismo, en el caso de las exportaciones, esta misma cuestión ha ocasionado que el peso de este país como destino de las mismas se haya reducido en todos los países con la excepción de Honduras, el cual ha ido progresivamente derivando su comercio hasta concentrarlo casi totalmente en sus socios del Triángulo del Norte (Anexo Gráfico. Gráfico 80).

⁷ Ninguno de estos países llega, en ningún caso, a representar el 20% de las importaciones de alguno de sus socios.

⁸ Otros estudios son los de Arnon, Spivak y Weinblatt (1996) sobre el comercio potencial entre Israel, Palestina y Jordania, y en el mismo orden el de Blavy (2001) sobre el comercio en el Mashreq.

⁹ En estadística y econometría, el término *datos de panel* se refiere a datos que combinan una dimensión temporal con otra transversal. Un conjunto de datos que recoge observaciones de un fenómeno a lo largo del tiempo se conoce como *serie temporal*. Dichos conjuntos de datos están ordenados y la información relevante respecto al fenómeno estudiado es la que proporciona su evolución en el tiempo. Un conjunto transversal de datos contiene observaciones sobre múltiples fenómenos en un momento determinado. En este caso, el orden de las observaciones es irrelevante. Un conjunto de datos de panel recoge observaciones sobre múltiples fenómenos a lo largo de determinados períodos. La dimensión temporal enriquece la estructura de los datos y es capaz de aportar información que no aparece en un único corte.

¹⁰ Este problema se explica por el hecho de que la información de corte transversal (metodología de *datos de panel*) se refiere a un período determinado, y los países objeto de análisis pueden presentar grandes diferencias en términos de tamaño e ingresos (como es el caso de los países centroamericanos). Por este motivo, la escala de la variable independiente y el poder explicativo de la tendencia del modelo varía a lo

largo de las observaciones. Para más información sobre estos problema se puede recurrir al muy citado trabajo de Greene (2002), así como a los de: Johnston, J. (1989): *Métodos de Econometría*. Barcelona, Vincens-Vives; Kmenta, J. (1986): *Elements of Econometrics*. Nueva York, Macmillan, Segunda edición; Dougherty, C. (1992): *Introduction to Econometrics*. Oxford y Nueva York, Oxford University Press; Gujarati, D. (1997): *Econometría*. Santafé de Bogotá, McGraw Hill Interamericana; Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. y Black, W. C. (1999): *Análisis Multivariante*. Madrid, Prentice Hall; Judge, G., Griffiths, W. E., Hill, R. C., Lütkepohl, H. y Lee, T.-C. (1985): *The Theory and Practice of Econometrics*. Nueva York, Wiley, Segunda edición.

¹¹ Con el tiempo, la prueba de Wald se ha convertido en una referencia inevitable en todos los estudios de econometría. A pesar de ello, los diferentes trabajos que utilizan variaciones de su modelo no suelen citarlo. Consideramos importante dejar constancia en esta Tesis del trabajo pionero de este autor: Wald, A. (1940): The fitting of straight lines if both variables are subject to error, en *Annals of Mathematical Statistics*, No.11, pp.284-300. Otros trabajos posteriores (actualmente verdaderos clásicos) que han tratado el problema de la heterocedasticidad desde diferentes ángulos son los de: Breusch y Pagan (1979); Glesjer, H. (1969): A new test for heteroscedasticity, en *Journal of the American Statistical Association*, Vol.64, pp.316-323; Godfrey, L. (1978): Testing for multiplicative heteroscedasticity, en *Journal of Econometrics*, Vol.8, pp.227-236; Goldfeld S. M. y Quandt R. E. (1965): Some tests for homoscedasticity, en *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 60, pp.539-547; Harvey, A. C. y Phillips, G. D. (1973): A comparison of the power of some tests for heteroscedasticity in General Linear Model, en *Journal of Econometrics*, Vol. 2, pp.307-316; Jarque, C. y Bera, A. (1980): Efficient tests for normality, homoskedasticity, and serial independence of regression residuals, en *Economics Letters*, Vol.6, pp. 255-259; Levene, H. (1960): Robust tests for the equality of variances, en Olkin, I., Ghurye S. G., Hoefding, W., Madow, W.G. y Mann, H.B. (Eds.), *Contribution to Probability and Statistics*, Stanford University Press, pp.278-292; Park, R. E. (1966): Estimation with heteroscedastic Error Term, en *Econometrica*, Vol.34, No.4, pp. 461-465; White, H. (1980): A heteroskedasticity-consistent covariance matrix and a direct test for heteroskedasticity, en *Econometrica*, No.48, pp.817-838.

¹² Los cuales, según los autores, demuestran ser más precisos que los estimadores de Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles (*Feasible Generalized Least Squares* ó *FGLS*). Para más información acerca de las diferentes posibilidades en cuanto a estimadores ver bibliografía citada en Nota 10 de este mismo Capítulo.

¹³ En el modelo de Cáceres (2003) esta variable era la de mayor peso del modelo, pero los valores del estadístico no eran tan elevados

¹⁴ Advértase que en el modelo no corregido el estadístico del intercepto presenta el valor más elevado del modelo. Por lo tanto podríamos afirmar que el objeto de análisis se encuentra explicado, en una parte imposible de ignorar, por factores que se encuentran fuera del modelo, como pueden ser culturales, institucionales o históricos. A causa de que en el modelo corregido se ignora la presencia del anterior, el grado de explicación decae bruscamente, pues sólo se centra en el nivel de explicación de las variables explicadas.

¹⁵ En el caso de este último país, las pruebas nos indican la conveniencia de realizar la regresión mediante un modelo de efectos fijos.

¹⁶ Como veremos más adelante, Guatemala tampoco tiene al istmo como origen preferencial de sus importaciones, a pesar de exhibir una cuota tan elevada. Sin embargo, la tendencia tan marcada que el primero presenta le ha permitido superar claramente la diferencia que en términos de superávit comercial presentaba respecto a este último.

¹⁷ Que en el caso de Nicaragua llega hasta los 570 mil dólares.

¹⁸ De la excepción, Nicaragua, hablaremos a continuación.

¹⁹ Este comportamiento es explicado en buena medida por las inversiones y exportaciones efectuadas por las empresas procesadoras de componentes electrónicos. De manera concreta, la transnacional norteamericana INTEL instaló una planta de componentes electrónicos en 1998 en este país. Esta planta comenzó su producción en ese año, haciéndose responsable de un porcentaje elevado de las exportaciones del país, y conformando el grueso de las exportaciones de bienes manufacturados. A este respecto, se calcula que en 1999 las exportaciones y el PIB real crecieron, respectivamente, 5 y 17,3 puntos porcentuales más de lo que lo habrían hecho en ausencia de dicha inversión (Banco Mundial, 2006, p.14).

²⁰ Sorprende ver que Costa Rica ha elevado sustancialmente estos porcentajes a lo largo del periodo. De hecho, este país es el que presenta un mayor número de productos que incrementan su peso, concretamente: preparaciones alimenticias, productos de higiene como compresas, tampones y pañales, refrigeradores y congeladores de presión, y medicamentos. Suponiendo estos cuatro productos el 22% del total del exportado al mercado regional.

²¹ Ahora, esta última categoría tiene un peso general más elevado que en el caso de las exportaciones.

²² Siendo el caso más interesante el de El Salvador, donde las importaciones de bienes primarios se elevan progresivamente hasta presentar unas cifras muy por encima de la media de la región (entre el 20% y 25% frente a un promedio del 10% al 15%).

²³ Pierden peso las importaciones de sopas, potajes y caldos, así como las de barquillos u obleas. Nos gustaría precisar el caso de El Salvador, pues hemos hecho mención a que exhibía una tendencia de la categoría bienes primarios fuera de la dinámica general de la región. Efectivamente distinguimos como dentro de su matriz figuran como partidas importantes las de tomates frescos y carne bovina fresca o refrigerada, tanto deshuesada como en canal, suponiendo éstas más del 5,5% del total. Recordemos, a este respecto, que el estudio se ha realizado con una desagregación de 6 dígitos CUCI, por lo que porcentajes como los mencionados para una cantidad tan reducida de productos no deja de sorprender.

²⁴ Debemos aclarar que *ventaja absoluta* y *ventaja comparativa* no se refieren al mismo concepto (Arias y Segura, 2004, p.2). La primera la tienen los países con menores costes de producción. La segunda la tienen aquellas economías con menor coste de oportunidad de los recursos. De esta forma, un país puede tener desventaja absoluta pero beneficiarse del comercio de aquellos productos para los cuales presenta ventaja comparativa.

²⁵ Antes, Liesner (1958) había realizado un estudio similar pero sin especificar teóricamente el concepto. A partir del trabajo de Balassa, los análisis derivados son numerosos (*i.e.*): Hillman, 1980; Cáceres, 1980; Vollrath, 1991; Scott y Vollrath, 1992; Flores y Luengo, 2006; Seyoum, 2007.

²⁶ Además, la salvadoreña no consigue mejorar en ninguna de las secciones.

²⁷ Principalmente: grasas y aceites animales o vegetales, productos de las industrias alimentarias, madera y sus manufacturas, productos minerales y de las industrias químicas, plástico, caucho y sus manufacturas, manufacturas de pieles, cueros y peletería, papel o cartón y sus aplicaciones, y materias textiles y sus manufacturas.

²⁸ Como veremos en el próximo Capítulo de este Trabajo.

²⁹ Cabe mencionar que mientras la evolución para la primera ha sido de mejoría, la segunda ha perdido peso a lo largo del período. De hecho es en esta sección en la única en la que Costa Rica gana ventaja.

³⁰ Además reduce su ventaja también en las manufacturas de caucho así como en el comercio de hortalizas, gomas y resinas y artículos de molinería (principalmente harina).

³¹ Para la medición de los índices de intensidad y convergencia comercial tomaremos como conjunto de referencia la UAC y los evaluaremos para el comercio bilateral de cada una de las cinco economías del proceso de integración. El nivel de desagregación será de dos dígitos a partir de las secciones determinadas en el SAC, quedando el número de partidas analizadas en 97.

³² Esta última matización se deriva del trabajo de Vaillant y Ons (2002).

³³ El índice de especialización exportadora (importadora) de un sector se define como el cociente entre la participación del sector en las exportaciones (importaciones) totales de un país sobre la participación del mismo sector en las importaciones mundiales. Cuando este índice es mayor que la unidad, se dice que el país tiene una orientación exportadora (importadora) en el sector mayor que el promedio mundial y, por lo tanto, se deduce que tiene ventajas (desventajas) comparativas en ese sector. Cuando el índice es menor que uno se trata de un sector en que la especialización exportadora (importadora) es menor que la de la región tomada como referencia. Por último, si el valor del índice es cercano a la unidad, la especialización comercial es similar a la de la región en su conjunto.

³⁴ El índice adoptaría valores muy altos cuando la especialización exportadora de i coincidiera con la especialización importadora de j .

³⁵ El ISH apenas tiene repercusión en el análisis.

³⁶ Algo que se corrobora al volver a los gráficos 78 y 83 del Anexo Gráfico. El incremento del valor del ISG por encima de la unidad nos indica la existencia de cuestiones ajenas al propio intercambio comercial que deben ser tenidas en cuenta a la hora de analizar los flujos comerciales bilaterales entre estas economías.

³⁷ La razón que explica el incremento del IIC se debe entonces a cuestiones ajenas a la pura complementariedad comercial. En este caso no debemos olvidar que estos países siempre han mostrado su predisposición a potenciar la integración económica en la región, y así suscribieron en 2000 un Convenio Marco para acelerar el proceso de integración entre sus economías. Esta cuestión y sus consecuencias inmediatas se aprecian principalmente en la evolución del ISG en el comercio bilateral de estos países, así como en el realizado con Honduras (tercer socio del denominado Triángulo del Norte).

³⁸ La explicación anterior se potencia por el hecho de que en el caso de que $ICC_{ij} \cong 1$, el sesgo geográfico en el comercio bilateral no podría explicarse por la existencia de ventajas comparativas, y por lo tanto hay que recurrir a otro tipo de explicación. En este caso, pensamos que la firma de este Acuerdo puede ser una razón importante que explique la tendencia del ISG.

³⁹ Ajeno a estas dos cuestiones, este índice para Costa Rica está cercano a cero.

⁴⁰ Recordemos que El Salvador es la principal economía de referencia exportadora para Nicaragua (Anexo Gráfico. Gráfico 81), y que este último ha incrementado la presencia en su matriz importadora de los productos *nicas*.

⁴¹ Este país queda como última opción a la hora de elegir el destino de las exportaciones de todos los países centroamericanos, excepto para Nicaragua, que lo tiene como penúltima opción pero manteniendo una tendencia que hace presagiar que en un plazo breve esta economía suplante a la guatemalteca como última opción en la lista de preferencias nicaragüense (Anexo Gráfico. Gráficos 78 a 81).

⁴² La mayor parte de las exportaciones intrarregionales se encuentran concentradas en el denominado Triángulo del Norte como región de destino –principalmente en Guatemala y El Salvador–, mientras que las importaciones se encuentran centralizadas en un porcentaje elevado en la primera de las anteriores (Anexo Gráfico. Gráficos 77 a 88).

⁴³ Tomando como base el modelo de la ventaja comparativa de David Ricardo (1817: *Principios de economía política y tributación*. México, Fondo de Cultura Económica, 1959), el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson es el que actualmente determina los modelos teóricos del comercio internacional. Éste predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, y en consecuencia tenderán a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados. Véase: Heckscher, E. (1950): The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, en Ellis, H. S. y Metzler, L. A. (Eds.): *Readings in the Theory of International Trade*, George Allen and Unwill, Londres (1ª edición de 1919); Ohlin, B. (1933): *Interregional and International Trade*. Cambridge, Harvard University Press; Samuelson, P. (1948): International Trade and the Equalisation of Factor Prices, en *Economic Journal*, Vol.58, junio, pp.163-84; Samuelson, P. (1949): International Factor-Price Equalisation Once Again, en *Economic Journal*, Vol.59, junio, pp.181-197; Samuelson, P. (1953): Prices of Factors and Goods in General Equilibrium, en *Review of Economic Studies*, Vol.21, octubre, pp.1-20.

⁴⁴ Respaldado posteriormente por Krugman (1979, 1981) y Lancaster (1979), y por los trabajos realizados por Padoa-Schioppa (1987) y Cecchini (1988) para la entonces Comunidad Europea. En estos últimos se evidenciaba una expansión dominante del comercio intraindustrial con unos costes de ajuste reducidos.

⁴⁵ Deberíamos pararnos aquí a matizar la diferencia existente entre lo que se entiende por *diferenciación vertical* y *diferenciación horizontal* para este tipo de comercio. En la primera se asumirá que éste se realiza en virtud de diferencias en la calidad del producto, mientras que en el segundo se entiende que no existe diferenciación cualitativa. Por el lado de la oferta la diferenciación vertical suele implicar disparidades factoriales y desfases tecnológicos ocasionados por diferencias en los niveles de desarrollo de los países socios. Si se realiza un análisis de costes de ajuste bajo este prisma, los trabajos realizados muestran que en caso de existencia de diferenciación vertical, estos serán superiores que en el caso de diferenciación horizontal. Por lo tanto, sólo importantes flujos de comercio intraindustrial horizontal asegurarían que la integración se tradujese en costes de ajuste débiles. Este matiz puede crear un problema cuando en un proceso de integración, como los que caracterizan al regionalismo actual, convivan economías con diferentes niveles de desarrollo. Véase: Falvey (1981), Shaked y Sutton (1984), Falvey y Kierzkowski (1987), Motta (1990, 1992), Fontagné y Freudenberg (1997), y Fontagné, Freudenberg y Gaulier (2005).

⁴⁶ Este indicador se encuentra citado en Flores y Luengo (2006, p.137) sin que figure referencia alguna, salvo el propio nombre. Se ha realizado una exhaustiva búsqueda al respecto sin poder encontrar la referencia original del mismo.

CAPÍTULO SEXTO

VI. LA INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA CENTROAMERICANA EN EL CONTEXTO ECONÓMICO INTERNACIONAL: ¿ÉXITO O FRACASO?

Como respuesta a la globalización de la economía y al proceso de creciente regionalismo internacional, uno de los objetivos del *regionalismo abierto* es la exitosa inserción de la economía centroamericana en el contexto económico mundial. Así, todos los gobiernos de la región han realizado importantes esfuerzos en este terreno. Pero la simple implementación de políticas de este tipo no es suficiente, ya que se requiere que éstas potencien la integración y sean tendentes a aumentar la competitividad del istmo¹. ¿Es este objetivo consistente con la teoría sobre uniones aduaneras? Indudablemente. Ya comentamos en el Capítulo Primero que la ampliación del mercado, tanto en el ámbito regional como internacional, mejorará la eficiencia asignativa estática, posibilitando a su vez cierto grado de especialización según ventajas comparativas. Además de lo comentado, se potenciará la obtención de economías de escala y aprendizaje, suponiendo un estímulo para la mejora de la eficiencia interna del factor empresarial, así como un incentivo para la innovación tecnológica.

Aparte, este efecto podría originar un incremento de los flujos de inversión productiva de origen tanto interior como exterior. Concretamente, el impacto que un proceso de integración como el centroamericano puede ocasionar en los flujos de IED extrarregional puede ser doble. Por un lado, en los sectores con mayores niveles de protección se potenciará la IED *defensiva*, mientras que la existencia de un mercado ampliado estimulará sin duda la inversión multinacional de carácter *ofensivo*. Finalmente, cabe la posibilidad de que se de un efecto de *desinversión* causado por los potenciales costes de ajuste que, en materia de producción y empleo, puede ocasionar una distribución de costes y beneficios sin equidad.

Así, la cuestión que nos guía a la hora de enfrentarnos a este capítulo es la siguiente: ¿ha sido la inserción en la economía mundial suficientemente exitosa como para potenciar la competitividad del istmo a nivel internacional, o bien nos encontramos en un proceso de “huida hacia delante” que profundiza la dependencia comercial que presentan las economías centroamericanas desde hace décadas? Como hipótesis de

partida consideraremos que: *la inserción en la economía mundial no ha sido capaz, en el período analizado, de mejorar los niveles de competitividad internacional del istmo, ni de superar sus problemas de dependencia exportadora, tanto sectorial como geográfica*. Para reafirmarnos es la anterior dividiremos el Capítulo en tres partes. En la primera daremos luz acerca de la evolución de los flujos de IED a lo largo del período. A continuación analizaremos el grado de inserción de la economía centroamericana en los flujos de comercio internacional, dando especial importancia a los diferentes niveles de apertura comercial, a las características de la transformación estructural llevada a cabo como respuesta a las amenazas comentadas, y la dinámica competitiva fruto de las políticas de apertura. Concluiremos el capítulo con una serie de conclusiones.

VI.1. ANÁLISIS DE LOS FLUJOS DE IED (Parámetros 10 y 11)

Antes de iniciar la descripción cuantitativa de los flujos de IED, es necesario realizar una matización conceptual que la diferencie de lo que se entiende por *inversión en cartera*. Por IED entendemos la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, generalmente con el objetivo de crear empresas agrícolas, industriales o de servicios, es decir, con el propósito de internacionalizarse. Por inversión en cartera entendemos la inversión en acciones de una sociedad con el objetivo de obtener una determinada rentabilidad, pero sin interés en el control de la misma. En este Trabajo incidiremos fundamentalmente en la primera, haciendo breves referencias a la segunda².

VI.1.1. LA IED: DETERMINANTES EXTERNOS

En la década de los noventa, los flujos de IED a nivel mundial se incrementaron sustancialmente en comparación con la década anterior³. Este aumento se debe fundamentalmente a un nuevo ambiente económico que promovió enérgicamente el libre comercio, la desregulación de la economía y, en consecuencia, la entrada de capital privado en muchos sectores hasta ese momento nacionalizados⁴. No obstante, para el caso centroamericano ese crecimiento de la inversión no ha tenido los resultados esperados. Si bien todos los países de la región reciben un flujo mayor de inversiones tanto en términos de IED como de inversión en cartera, estos se encuentran todavía por debajo de la media de América Latina y Caribe (ALC) si los valoramos como porcentaje del PIB —excepto al inicio del período—⁵, y la cuota de mercado mundial del istmo como

receptor de IED es aun ínfima, además de haber perdido peso en relación con décadas anteriores (ver, por este orden: Anexo Estadístico. Tablas 46, 47 y 50 a 53; Anexo Gráfico. Gráficos 136 a 145)⁶.

Si realizamos este mismo ejercicio tomando a ALC como referencia, las conclusiones son similares. (Anexo Estadístico. Tablas 46 a 53; Anexo Gráfico. Gráficos 144 a 147). En ningún momento los flujos de entrada totales de la región han representado más del 4% de los flujos de IED que tuvieron como destino el subcontinente⁷. Por este motivo, a pesar de que los flujos de salida son notablemente reducidos en términos comparativos, y de que en la segunda mitad del período la tendencia de los flujos de entrada es a ganar importancia como región de destino, los valores comentados nos incitan a pensar que Centroamérica no es región de inversión prioritaria para ninguna economía externa, y que sin duda la inversión de este tipo que llega a la región se centra en economías de mayor desarrollo, como la chilena y la brasileña, principalmente⁸.

A lo anterior debemos añadir dos problemas. El primero es la concentración de la mayor parte de la IED con destino a Centroamérica en el país de mayor desarrollo relativo, Costa Rica. El segundo es la dependencia que todas las economías del istmo presentan respecto a la economía estadounidense como origen de estos flujos. Centrándonos en el primero (Anexo Gráfico. Gráfico 142), resulta evidente que en la primera mitad del período ésta era absoluta, pues la IED con destino Costa Rica representaba entre el 50% y el 70% del total. En la segunda mitad, estos valores se reducen, empero manteniéndose entre el 30% y 40%. A partir del proceso de privatizaciones, llevado a cabo principalmente a mediados del período de referencia, las economías salvadoreña y hondureña cobran cierta relevancia en perjuicio de la guatemalteca y de la nicaragüense, no obstante todas ellas lejos de la primera⁹.

Por otro lado, Estados Unidos es la economía más grande del mundo y la mayor emisora de IED a nivel mundial¹⁰. Desde mediados de los ochenta, la política económica de este gigante hacia la región de Centroamérica y Caribe experimentó un importante cambio con la aprobación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), y posteriormente del TLCAN¹¹. Una de las consecuencias más importantes de la primera fue el aumento del comercio a causa del establecimiento de numerosas empresas

maquiladoras, la mayoría de ellas especializadas en el ensamble de vestuario para exportación a los Estados Unidos¹². Esta nueva estrategia para el fomento de las exportaciones supuso un empuje para la región y propició su reinserción en el comercio mundial como destino de flujos de inversión extranjera¹³. Por este motivo, en ese período se consolidaron los programas de fomento a las exportaciones, especialmente para plantas maquiladoras, y se reformaron las leyes sobre este tipo de inversión. Igualmente se crearon nuevas figuras como las *zonas de procesamiento de exportaciones* y las *zonas francas industriales*, ampliándose los beneficios fiscales para exportadores¹⁴.

El problema vino con la firma del TLCAN en 1994. Este alteró el entorno económico de la región norte de ALC, al modificar la dirección de las corrientes comerciales y de inversión estadounidenses en perjuicio de los países centroamericanos y caribeños, y en beneficio de México¹⁵. Pero a pesar de lo anterior, y de que este tipo de planta es intensiva en mano de obra poco calificada -especialmente mujeres- y generadora de empleo de baja calidad, hacia 1996 ya se habían establecido 792 *maquiladoras* que daban ocupación a 243.355 personas, es decir, el 25% del empleo formal de la región (CEPAL, 2001)¹⁶. Así, la IED con origen en este país continúa siendo la principal fuente de inversión del istmo (Anexo Estadístico. Tablas 54 a 58; Anexo Gráfico. Gráficos 148 a 151), incrementando su peso en todos los países hasta porcentajes que superan el 50% del total, e incluso situándose en el 70% en el caso de Honduras¹⁷.

A mitigar los problemas de concentración y dependencia no han ayudado la calificación de las agencias de *rating*¹⁸. La calificación de riesgo soberano que Standard & Poor's y Moody's otorgan a las economías centroamericanas en la última parte del período (2000-2005) no deja lugar a las dudas (Anexo Estadístico. Tablas 59 y 60)¹⁹. Según la primera, su situación financiera es muy propensa a cambios económicos, empeorando la calificación o evolución en el caso de Costa Rica y Guatemala²⁰. La segunda es más explícita y asegura que los bonos centroamericanos, o bien contienen elementos especulativos y por lo tanto no son seguros (Costa Rica y Guatemala), o bien no tienen las cualidades deseables como instrumentos de inversión (Honduras) y son de baja calidad (Nicaragua). Sólo en el caso de El Salvador se considera que estos son de calidad media, a pesar de no estar ni muy protegidos ni poco respaldados. Para concluir,

la agencia Institutional Investors, que evalúa el denominado *riesgo país*, sólo otorga un valor por encima de 50 a Costa Rica, y siempre al final del período. Honduras y Nicaragua no pueden superar el valor 30, por lo que son consideradas economías de elevado riesgo financiero.

VI.1.2. LA IED: DETERMINANTES INTERNOS

Entre los factores endógenos que contribuyen a explicar el aumento de la IED en estos países destacan (CEPAL, 1997, 2001): los incentivos a la inversión extranjera creados indiscriminadamente por los países del istmo; la estabilidad jurídica e institucional generada por el término de los conflictos bélicos internos y el retorno a las estructuras políticas de representación democrática; la configuración de un entorno económico más propicio para la inversión privada fruto de la progresiva disminución de los aranceles y el vigoroso desarrollo del comercio intrarregional; la apertura, desregulación y privatización de la economía derivada de las políticas de estabilización macroeconómica y de las reformas estructurales; finalmente, todo lo anterior ha contribuido a que algunas empresas localizadas en la región hayan comenzado a ampliar su escala de operaciones buscando lograr una mayor masa crítica a fin de disminuir costos y ganar en productividad. Para no ser demasiado extensos nos centraremos en los que consideramos más importantes: los procesos de privatización y el auge de la inversión con origen regional.

VI.1.2.1. El papel de las privatizaciones en Centroamérica

La privatización de empresas estatales y la concesión de servicios públicos a empresas privadas constituyeron un gran atractivo para el ingreso de IED en la región. Éstas, llevadas a cabo fundamentalmente a lo largo de la segunda mitad de la pasada década, tenían como objetivo acelerar la modernización de las empresas y de los servicios públicos -principalmente telecomunicaciones, energía, servicios sanitarios y transporte-. En cifras, de la IED total que Guatemala recibió entre 1998 y 1999, un 79% se debió a la privatización de las empresas de energía eléctrica y telecomunicaciones²¹. En el caso de El Salvador, todas las privatizaciones importantes se realizaron en 1998. De estas, destaca la privatización de la compañía de telecomunicaciones (ANTEL), que reportó un montante equivalente en 67% de la IED total²². En Nicaragua el proceso de

privatizaciones se inicia mucho antes, en 1988. Desde esta fecha hasta 1999 se privatiza, entre otras, la Compañía Nacional de Telecomunicaciones (ENITEL), el Banco Nacional de Desarrollo (BANADES), el Banco Nicaragüense de Industria y Comercio (BANIC), y las Distribuidoras del Norte (DISNORTE) y del Sur (DISUR) en el sector eléctrico²³.

Las privatizaciones en Honduras no fueron de la misma profundidad, a pesar de que en número son bastante elevadas. Este país privatizó desde 1989 un total de 25 empresas en los sectores agrícola, construcción y cemento, muebles y fabricación, hostelería, manufacturas de acero y sector aéreo. A su vez, permitió la concesión de la compañía de telefonía HONDUTEL. Para concluir, Costa Rica no puso en venta empresas estatales en el período. La mayor parte de la IED que recibió provino de nuevas inversiones, de la capitalización de firmas establecidas y de concesiones de servicios públicos²⁴. Por su importancia conviene destacar las concesiones que se realizaron a partir de 1998 sobre el Banco Internacional de Costa Rica (BICSA), el Banco de Costa Rica (BCR), la Compañía Nacional de Seguros (INS), el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), Acueductos y Acantilados (A y A) y Milicom de Costa Rica. Igualmente es importante destacar la inversión que entre 1998 y 1999 realizó la empresa Intel, que por su valor representó más del 34% del total.

Todas estas cuestiones se pueden apreciar claramente en los valores mostrados en las Tablas 46, 48, 50 y 52 del Anexo Estadístico, y especialmente en los Gráficos 136 y 138 del Anexo Gráfico. En el período 1990-1997 es evidente que las economías más dinámicas fueron la costarricense, y en menor medida la nicaragüense y la hondureña, pues es en esa fecha cuando éstas realizan la mayor parte de las concesiones y capitalizaciones. Ahora, el año 1998 es una fecha clave para la región, pues Guatemala y El Salvador privatizan el sector de las telecomunicaciones -así como el de electricidad en el caso del segundo-, mientras que la empresa Intel realiza su primera inversión en tierra costarricense. Así, la IED como porcentaje del PIB se dispara hasta casi el 5%²⁵, mientras que la presencia en el mercado mundial alcanza prácticamente el 0,4%. En consecuencia, el incremento interanual total supera el 200%, siendo este especialmente relevante en los casos de El Salvador y Guatemala, por este orden²⁶.

VI.1.2.2. La inversión local en la región

Los factores comentados han contribuido a que los principales grupos empresariales locales perciban sus posibilidades de expansión, comenzando a ampliar su escala de operaciones con el objetivo de disminuir costes y ganar en productividad. Este hecho ha propiciado un fuerte aumento de las corrientes de inversión directa entre los países del istmo, cuando no a la configuración de alianzas estratégicas entre las empresas nacionales líderes, o a la aparición de empresas supranacionales de origen regional²⁷. Pero la estrategia adoptada ha obedecido no sólo a la posibilidad de operar a mayor escala, sino también a la necesidad de defender posiciones en el mercado y mejorar su base de negociación ante inversionistas extranjeros que eventualmente se interesaran en adquirir firmas locales ya instaladas en el mercado.

En términos generales, una parte significativa de la inversión local en la región se localiza en el sector servicios -en especial el financiero-, el comercial y el turístico. Destacan en este campo las operaciones llevadas a cabo por el grupo nicaragüense Pellas, cuya principal entidad financiera, el Banco de América Central (BAC), adquirió el Banco de San José, en Costa Rica, y creó el BAC International Bank en Panamá²⁸. De igual modo, bajo el liderazgo de la familia Kriet, originaria de El Salvador, la línea aérea TACA domina el transporte regional tras haber adquirido varias líneas aéreas centroamericanas más pequeñas²⁹. Desde un punto de vista geográfico (Anexo Estadístico. Tablas 54 a 58), aunque todos los países centroamericanos son origen y destino de proyectos de inversión regional, Guatemala y El Salvador aparecen como los países más dinámicos (junto con Panamá). Ahora, como destino de la misma, al inicio del período Honduras destaca como receptor principal, mientras que El Salvador hace lo propio en la segunda mitad del mismo³⁰.

De lo comentado podemos deducir que en el período analizado se reduce la inversión de carácter *defensivo* y se eleva la de tipo *ofensivo*. La IED norteamericana y mexicana que comienzan a operar en la región es de marcado carácter multinacional, y fundamentalmente penetra al amparo de la suscripción de la ICC y del TLC, respectivamente. Se reducen al máximo las barreras a la inversión extranjera, cuando no se fomentan legislativamente, fomentando las privatizaciones y las concesiones de los sectores estratégicos de las economías ístmicas. En el plano regional no podemos

afirmar la presencia de *desinversión* regional fruto de los costes de ajuste. De hecho, por las cifras mostradas podríamos decir que la inversión local se incrementa a lo largo del ciclo, a pesar de su concentración, tanto geográfica, como empresarial. No obstante, en un plano general la IED con origen Estados Unidos y la Unión Europea ganan peso, reduciéndose el de ALC. Ahora, la ausencia de datos rigurosos nos impide demostrar qué parte de las anteriores se centra en las economías centroamericanas y qué parte se debe a desinversión del resto de socios del subcontinente³¹.

En conclusión, si bien todas las economías centroamericanas han realizado importantes esfuerzos para atraer flujos de IED a sus economías, la presencia de la región en el contexto mundial es incluso menor que en décadas pasadas. En términos del PIB se encuentra por debajo de la media de ALC, y las economías más pequeñas continúan presentando problemas de atracción de flujos -fundamentalmente Nicaragua-. De manera general se ha incrementado la dependencia respecto a la inversión estadounidense, y persiste la concentración de los flujos en la economía aparentemente más estable, Costa Rica, sin que las privatizaciones de los sectores bancario, eléctrico y de telecomunicaciones *nicas* hayan permitido a este país elevar sus porcentajes de presencia en la cuota regional y mundial.

VI.2. INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA CENTROAMERICANA EN LOS FLUJOS DE COMERCIO MUNDIAL (Parámetros 12 y 13)

La inserción exitosa de Centroamérica en la economía mundial es una parte importante de los postulados del regionalismo abierto. Sin embargo, ya hemos señalado la necesidad de que las políticas implementadas potencien la integración, tiendan a aumentar la competitividad del istmo y contribuyan a que la economía internacional sea más abierta y transparente. En este sentido, los países de la región participan activamente en el sistema multilateral de comercio mediante diferentes compromisos asumidos ante la OMC en materia de acceso a mercados (Tabla VI.1), del mismo modo que refuerzan su posición activa en el sistema internacional mediante la suscripción de varios tratados de libre comercio con terceros países (Anexo Estadístico. Tabla 61).

La suscripción de los anteriores ha llevado a estas economías a presentar un elevado grado de apertura comercial³², donde todas las economías, excepto la guatemalteca, se

sitúan por encima del 60% al final del período (Anexo Gráfico. Gráfico 154)³³. Los casos más extremos son los de las economías nicaragüense y salvadoreña, que con porcentajes por encima del 100% evidencian una dependencia de su sector exterior que puede ocasionar problemas si se produce cualquier alteración en sus relaciones externas. Vemos además como el esfuerzo centroamericano en este sentido es de media bastante superior al de ALC como región, y al de la economía mundial como conjunto (Anexo Gráfico. Gráfico 155).

Tabla VI.1. Compromisos de Centroamérica ante la OMC en acceso a mercados

País	Productos agrícolas	Otros productos
Costa Rica	Techo arancelario consolidado de 45% <i>ad valorem</i> , a partir de un tipo básico de 55%, con las excepciones de los negociados en la adhesión, que están contenidos en la Lista N°.LXXXV	Techo arancelario consolidado de 45% <i>ad valorem</i> , a partir de un tipo básico de 55%, con las excepciones de los negociados en la adhesión, que están contenidos en la Lista N°.LXXXV
El Salvador	Techo arancelario consolidado de 40% <i>ad valorem</i> , con las excepciones contenidas en la Lista N°.LXXXVII	Techo arancelario consolidado de 40% <i>ad valorem</i> , con las excepciones contenidas en la Lista N°.LXXXVII
Guatemala	Techo arancelario consolidado de 40% <i>ad valorem</i> , con las excepciones contenidas en la Lista N°.LXXXVIII	Techo arancelario consolidado de 45% <i>ad valorem</i> , con las excepciones de los Capítulos del 50 al 64 del SAC, cuyo nivel consolidado es de 50% <i>ad valorem</i> y las excepciones de la Lista N°.LXXXVIII
Honduras *	Techo arancelario consolidado de 35% <i>ad valorem</i>	Techo arancelario consolidado de 35% <i>ad valorem</i> .
Nicaragua	Techo arancelario consolidado de 60% <i>ad valorem</i> , con el compromiso de reducirlo al 40% durante el período de aplicación, con las excepciones contenidas en la Lista N°.XXIX	Consolidó un Techo arancelario consolidado de 60% <i>ad valorem</i> , con el compromiso de reducirlo al 40% <i>ad valorem</i> , efectivo a partir del 1/1/99

* Son el resultado de su adhesión al GATT y no de la Ronda Uruguay.

Fuente: Lista de concesiones de cada país anexa al Artículo II del GATT de 1994. Extraído de SIECA (2009).

¿Ha permitido este esfuerzo que las economías del istmo ganen peso en los flujos de comercio internacional? A pesar de la firma del TLC con México, del incremento de comercio al amparo de la ICC y del empuje que en términos comerciales ha supuesto la reactivación formal del proceso de integración en la región, la cuota comercial centroamericana es de nuevo ínfima (Anexo Gráfico. Gráfico 156). Sólo al inicio del período estos instrumentos permiten cierto dinamismo, pero a lo largo de toda la segunda mitad del período decae hasta valores que apenas superan el 0,20% de las exportaciones totales³⁴. En comparación con ALC, sí podemos afirmar que la evolución de las importaciones es similar. No obstante, las exportaciones del subcontinente presentan una tendencia positiva casi sin interrupción que le permite incrementar su cuota en un punto porcentual. Por este motivo, el peso del comercio de la región respecto al mismo se reduce en el caso de las exportaciones hasta situarse por debajo del

4%, valor netamente reducido si tenemos en cuenta que evaluamos el comportamiento del istmo en conjunto (Anexo Gráfico. Gráfico 157).

Esta pérdida de representatividad en el contexto mundial da lugar a que, con la excepción de Costa Rica, todas las economías de la región agudicen sus cifras de déficit en relación al PIB (Anexo Gráfico. Gráfico 158)³⁵. Si comparamos esta situación con la que acontece a nivel mundial (Anexo Gráfico. Gráfico 159), vemos como la situación de las economías centroamericanas es realmente problemática, pues el déficit que presentan no se corresponde en absoluto con el que de manera agregada exhibe la economía mundial, y aun menos por el mostrado por ALC³⁶.

Para concluir con la evaluación general de la inserción de la economía centroamericana en los flujos de comercio mundial, nos centraremos en el denominado indicador de *Saldo Comercial Relativo* (SCR). Este expresa el saldo de un sector como proporción del comercio total del sector, y se calcula del siguiente modo:

$$SCR_i = \left[\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \right] \times 100$$

donde X_i y M_i son las exportaciones e importaciones de un bien o sector i . Si el resultado se aproxima a 100, el sector presenta ventaja comercial. Pero a medida que se acerque a 0 ésta se reducirá progresivamente. Si el resultado se acerca a -100 nos encontraremos con desventaja comercial, la cual, a medida que se acerca a 0, se verá reducida. El valor de este índice variará en función del nivel de agregación utilizado. A mayor nivel de desagregación, mayor consistencia de los resultados con la realidad. Por este motivo, para este índice se ha trabajado con datos extraídos de UNCTAD para un total de 259 partidas. Al igual que para el caso del comercio intraindustrial, parece lógico definir este índice para un agregado, como puede ser la media ponderada de los diferentes índices obtenidos para cada sector a un nivel de desagregación determinado. La ponderación adecuada podría ser el peso de los intercambios sectoriales ($X_i + M_i$) en el total de los flujos intercambiados:

$$SCR_t = \left[\frac{\sum_{i=1}^n SCR_i \frac{(X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \right] \times 100$$

donde SCR_t es la medida ponderada del SCR para el total de los intercambios. De la anterior se deduce:

$$SCR_t = \left[\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - M_i)}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \right] \times 100$$

Los resultados obtenidos corroboran las conclusiones ya expuestas (Anexo Gráfico. Gráficos 160 y 161). En términos agregados, las economías centroamericanas han ido, progresivamente, perdiendo ventaja comercial. Al inicio del período ésta era leve pero positiva. Sin embargo ya 1997 era negativa y esta tendencia propicia que la región se sitúe en porcentajes cercanos al 6% -en valores negativos-. Estas cifras se encuentran alejadas de las presentadas por el promedio mundial y en mayor medida por las mostradas por ALC. Por países, todas las economías se encuentran en valores negativos, es decir, todas presentan desventajas comerciales de manera agregada³⁷. No obstante, es interesante remarcar que la tendencia de las economías de Nicaragua, Honduras y Costa Rica es positiva –la última muy levemente-³⁸. Por partidas (Anexo Estadístico. Tabla 62), Centroamérica sólo obtiene SCR positivo en 71 partidas (apenas un 27%), de las cuales sólo en 9 (3,47%) obtendría un saldo elevado (entre el 75% y el 100%). En este grupo se encuentran las exportaciones tradicionales de la región (café, metales preciosos, camarón y alguna variedad de verdura), junto a exportaciones manufacturadas de incursión reciente, no obstante basadas en recursos naturales o de baja tecnología (manufacturas de plástico, concentrados de cemento, petróleo crudo y tuberías)³⁹. Para encontrar el resto de exportaciones tradicionales debemos acudir al grupo de partidas que presentan SCR medio (entre el 25% y el 74%). Este grupo engloba el 11,58% de las partidas, entre las que tenemos un numeroso abanico de secciones de exportación textil, junto a madera, bebidas alcohólicas, zinc, hierro, azúcar, pescado animales vivos y zumo.

Por lo tanto, si bien las economías centroamericanas han tomado la determinación de abrir notablemente sus economías para así intentar aprovechar las virtudes teóricas

del comercio internacional, el resultado en términos de saldo comercial no ha sido el dispuesto por los postulados del regionalismo abierto. A la baja cuota de mercado mundial y subcontinental añadimos un elevado déficit comercial como proporción del PIB, y una clara pérdida de ventaja comercial relativa que sólo exhibe valores consistentes en exportaciones de bienes primarios y de manufactura baja o basada en recursos naturales. Este problema se agudiza para el caso de la economía nicaragüense, y en menor medida para la salvadoreña y guatemalteca –no obstante por encima del 15% como proporción del PIB-. Recordemos que la primera ya presentaba problemas similares en el comercio intrarregional, por lo que una tendencia similar en el contexto internacional está condenando a esta economía a la demanda de flujos de capital que equilibren su balanza de pagos⁴⁰.

VI.2.1. GEOGRAFÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL CENTROAMERICANO (Parámetro 14)

Del análisis geográfico de las exportaciones podemos extraer dos conclusiones (Anexo Gráfico. Gráficos 162 a 167). La primera hace referencia a la evidente concentración de las mismas en el mercado estadounidense. La segunda se centra en la importancia de los TLCs y acuerdos preferenciales suscritos por los países de la región. Los vínculos políticos, y en consecuencia comerciales, que la región tiene con Estados Unidos abarcan todo el siglo XX y se ratifican definitivamente con el recientemente suscrito DR-CAFTA (Anexo Estadístico. Tabla 61). Antes, la ICC dispuso la entrada libre de impuestos al mercado norteamericano de una amplia lista de productos centroamericanos donde, no obstante, se excluyeron inicialmente las exportaciones de textiles, calzado y otros productos de piel⁴¹. Con el nuevo ajuste efectuado en el marco del Caribbean Basin Trade Partnership Act (año 2000), se introdujeron nuevos beneficios al suprimir aranceles para prendas de vestir y otros textiles, dando así mismo trato preferente a la importación de algunos productos con calendarios de desgravación coincidentes con los de la ICC⁴². Las consecuencias comerciales de este vínculo tan estrecho son evidentes. Las exportaciones centroamericanas se encuentran muy concentradas en el comercio con este socio. Aproximadamente un 40% de lo que la región vende al exterior tiene como destino el mercado estadounidense, llegando esta dependencia al 50% para el caso de Costa Rica⁴³.

Por otro lado, aparte de la importancia que la ICC ha tenido en la geografía del comercio exterior del istmo, la reactivación formal del proceso de integración centroamericano ha ocasionado que el comercio intrarregional se convierta en el segundo pilar en términos de prioridad exportadora para estas economías. En el caso de Guatemala y Nicaragua las exportaciones hacia la UAC superan el 30% del total, e incluso para El Salvador se sitúan en torno al 50% ó 60% a lo largo de toda la última mitad del período. En el mismo orden de ideas, los Tratados de Libre Comercio (TLCs) y acuerdos preferenciales suscritos con los socios de ALC han propiciado la consolidación de esta región como destino en auge de las exportaciones del istmo⁴⁴. No podemos tampoco dejar pasar el incremento de las exportaciones hacia Asia, pues si bien al inicio del período éstas apenas tenían presencia, el emplazamiento de *maquiladoras* de origen asiático ha propiciado un relativo aumento del comercio hacia este continente⁴⁵.

Para concluir, todo este dinamismo ha tenido como contraparte el desplome del peso del comercio con la UE. Hasta que no entre en vigor el recientemente aprobado AAE UE-CA, la principal herramienta de desarrollo que en materia comercial la UE otorga a la región es el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG). Pero los resultados obtenidos mediante este instrumento no son muy alentadores, ya que el grado de aprovechamiento del mismo no llega al 50% en el istmo, variando desde el 66,1% de Costa Rica hasta el 16,8% de El Salvador⁴⁶. Los principales problemas de este instrumento son los siguientes: en primer lugar destaca su carácter autónomo, unilateral y de duración definida, por lo que puede desaparecer o modificarse a voluntad de su otorgante, creando desconfianza en el exportador a la hora de acogerse al mismo; en segundo lugar se trata de un esquema que incluye un gran número de países con grados de desarrollo distinto, por lo que en el acceso al mercado europeo los países de menor desarrollo relativo se pueden ver perjudicados a la hora de competir en un mercado tan exigente como el europeo; del mismo modo, la lista de productos incluido en el esquema no es negociada, por lo que no tiene por que beneficiar de la misma manera a todos los beneficiarios del esquema⁴⁷; finalmente, el esquema presenta solamente preferencias arancelarias, por lo que se mantiene todo el abanico de leyes, reglamentos y normativas que en general tienen un alto nivel de exigencia.

Aparte de lo anterior, desde enero de 1993 la UE impone un régimen de exportación por cuotas al comercio de banano. Las consecuencias se resumen en pérdidas económicas sustanciales en toda la región, problemas de acceso al mercado y un aumento del desempleo debido a que los productores que dependían de las empresas multinacionales para la comercialización se han visto muy afectados⁴⁸. Esta medida ha repercutido especialmente en Costa Rica, principal exportador de banano de la región, propiciando que el peso de este producto en las exportaciones hacia la UE se rebaje en casi veinte puntos porcentuales⁴⁹. En conclusión, toda esta problemática se traduce en una brusca caída de las exportaciones hacia la UE, que desde cotas cercanas al 30% finaliza el período con valores algo superiores al 10%.

Derivado del contexto anterior, las importaciones de la región muestran una tendencia similar a las exportaciones, no obstante con importantes matices (Anexo Gráfico. Gráficos 168 a 173). Así, la concentración de las mismas en la economía norteamericana presenta unos porcentajes ligeramente superiores, empero con una reducción de su peso muy sustancial –excepto en el caso de Costa Rica, de más de diez puntos porcentuales-⁵⁰. A causa de los TLCs descritos, esta pérdida de peso ha sido compensada por las importaciones originarias de ALC, que se sitúa claramente como segundo origen prioritario de las mismas. Al contrario que para las exportaciones, la reactivación formal del proceso de integración no ha supuesto un auge del peso de las importaciones intrarregionales, que no obstante presentan unos porcentajes que pivotan entre el 10% y el 20% -en el caso de Honduras se acercan al 25%- . Para concluir, apreciamos como las importaciones desde Asia han desplazado a las originarias de la UE, que en todos los casos merma en importancia.

En conclusión, los esfuerzos de los diferentes gobiernos para abrir sus economías al contexto internacional –lo que incluye numerosos TLCs con diferentes socios de la región-, no ha eliminado los problemas de dependencia geográfica que el istmo centroamericano presentaba al inicio del período. Así, la región muestra una elevada dependencia respecto a su principal socio comercial, Estados Unidos, que se agudiza para las economías costarricense y hondureña. Sólo El Salvador exhibe unos porcentajes que revelan cierto optimismo sobre una posible diversificación de su matriz geográfica de comercio, sin que los porcentajes del resto de socios haga preveer que el comercio intrarregional vaya en algún momento a equilibrar o disipar este problema⁵¹.

VI.2.2. CAMBIO ESTRUCTURAL Y POSICIÓN COMPETITIVA

Con este epígrafe pretendemos completar las conclusiones extraídas en el Capítulo anterior sobre la posibilidad de que la política económica adoptada por los países centroamericanos haya posibilitado una transformación productiva suficiente como para elevar sus niveles de competitividad internacional. Así, a la hora de evaluar la dinámica del intercambio intrarregional advertimos que solamente en los casos de Costa Rica y El Salvador se apreciaba un claro proceso de transformación al respecto, que no obstante no había podido evitar que fuese la economía guatemalteca la que se beneficiase en mayor medida de las virtudes de la liberalización del comercio. Sin embargo, para corroborar si podemos extender esta conclusión al ámbito internacional, debemos realizar el mismo ejercicio para todos sus principales socios, es decir, ampliar el análisis a Estados Unidos y la UE.

VI.2.2.1. Comercio y transformación productiva: contexto general (Parámetros 15 y 16)

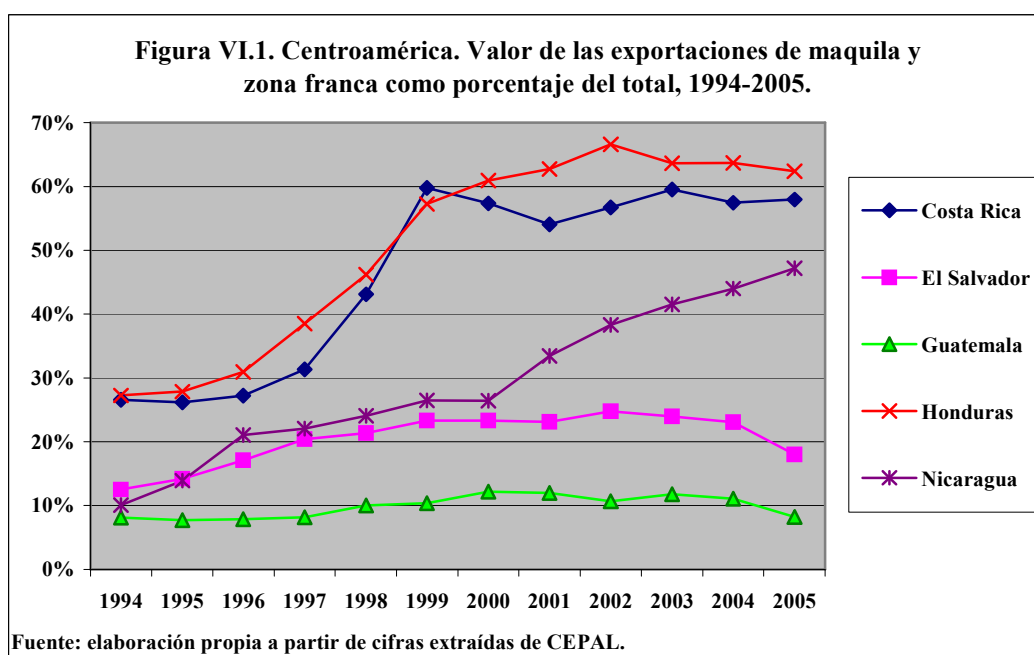
Desde un marco general, no podemos afirmar que las políticas seguidas por los gobiernos centroamericanos hayan propiciado un proceso de transformación productiva de sus economías. A pesar de que todas ellas han diversificado su matriz de comercio, el peso los productos primarios en las exportaciones continúa siendo muy elevado, y en los casos de Honduras y Nicaragua se sitúa por encima del 50% del total (Anexo Estadístico. Tabla 63; Anexo Gráfico. Gráficos 174 a 178). Además, si bien este se reduce en todo el istmo, sólo Costa Rica y El Salvador han conseguido trascender a esta problemática, situando sus exportaciones de manufacturas por encima, en términos de importancia, de las de bienes primarios. Ahora, el éxito no es pleno, pues éstas se concretan en exportaciones de plantas ensambladoras de bienes de alta tecnología en el caso del primero, y en manufacturas basadas en recursos naturales o de baja tecnología en el caso del segundo⁵².

Pero los casos más extremos los presentan Honduras y Nicaragua. A pesar de que la dependencia respecto a la exportación de productos primarios se ha reducido de manera notable, la presencia de bienes manufacturados se basa principalmente en manufacturas basadas en recursos naturales o de tecnología baja –en el caso del segundo, incluso esta

última partida pierde peso en favor de la primera-, sin que las manufacturas de tecnología media y alta tenga peso reseñable⁵³. Para concluir tampoco podemos afirmar que Guatemala haya superado sus problemas de dependencia exportadora. A una matriz de comercio excesivamente centrada en exportaciones de bienes primarios, debemos añadir que las manufacturas son fundamentalmente basadas en recursos naturales y en menor medida en baja y media tecnología⁵⁴.

Si añadimos las importaciones al análisis obtendremos la radiografía completa de la matriz de comercio de los países del istmo (Anexo Estadístico. Tabla 64; Anexo Gráfico. Gráficos 179 a 183). Así, en estos se repite el esquema presentado por la mayor parte de los países en desarrollo a nivel mundial, y por los latinoamericanos de manera concreta, es decir, se exportan principalmente productos de bajo valor añadido, en general primarios, y se importan bienes manufacturados de valor añadido mayor⁵⁵. En el caso que nos ocupa, las importaciones principales son de tecnología media y en menor proporción basadas en recursos naturales. Las manufacturas de tecnología baja tienen también cierto peso, no obstante menor que las interiores, mientras que las de tecnología alta apenas se sitúan en porcentajes por encima del 10%.

En general esta dinámica es reflejo de las exigencias de la región en materia exportadora. Dichas economías exportan principalmente bienes primarios y manufacturas de escaso valor añadido, por lo que demandan bienes que les permitan satisfacer este tipo de necesidades productivas⁵⁶. Sólo Costa Rica ha incrementado notablemente las importaciones de manufacturas de alta tecnología, debido a que necesita de este tipo de bienes para mantener la producción y exportación de maquinaria mecánica y eléctrica⁵⁷. Así, los productos más demandados son el aceite de petróleo (con unos porcentajes preocupantes en el caso de Guatemala y Honduras), circuitos electrónicos (que por la conyuntura descrita es la principal partida de importación *tica*), medicamentos (provenientes principalmente del comercio intrarregional), petróleo crudo, automóviles, televisores y radios, y en menor medida maíz, máquinas para tratamiento y procesamiento de datos, preparaciones alimenticias y gas⁵⁸.



VI.2.2.2. Comercio y transformación productiva: intercambio con Estados Unidos (Parámetros 15 y 16)

Antes de comenzar con la descripción de los resultados debemos hacer un pequeño paréntesis para redundar en una cuestión ya adelantada a lo largo de este Capítulo: el peso que las exportaciones de *maquila* y *zona franca* tienen sobre el total exportado. Ya hemos destacado que el capital principal de las mismas tiene origen norteamericano, y por este motivo la mayor parte de su producción tiene como destino esta economía. También hemos dejado constancia de que la fisonomía de estas ensambladoras es homogénea en toda la región –fundamentalmente industria textil– con la excepción de Costa Rica –ensambladoras de alta tecnología–. Sólo queda cuantificar el peso real de las mismas para determinar la importancia de su presencia en la economía del istmo. La figura VI.1. no deja lugar a la duda. Desde que se iniciasen las privatizaciones y concesiones públicas a inicios de la década de los noventa, la presencia de estas plantas en el comercio inicio una senda ascendente que se extrema en el período 1997-1999 para Honduras y Costa Rica, y en menor para Nicaragua. Obsérvese que en el caso de la primera las exportaciones de maquila y zona franca se estabilizan hasta llegar a suponer el 65% del total, mientras que para la segunda éstas se acercan al 60%⁵⁹. El peso de las *maquiladoras* en las exportaciones El Salvador y Guatemala es más reducido, no obstante cercano al 25% para la primera⁶⁰.

Dentro de la evaluación formal de las exportaciones por destino, las conclusiones del contexto general son extrapolables al intercambio con el principal socio comercial del istmo (Anexo Estadístico. Tabla 65; Anexo Gráfico. Gráficos 184 a 188). Tampoco se percibe en este caso un proceso de transformación productiva general. Al igual que en el caso anterior Costa Rica, y en menor medida El Salvador, ha conseguido reducir tanto la dependencia de las exportaciones de productos primarios como el nivel de concentración de su comercio. No obstante, en el caso del primero éstas mantienen su posición predominante, y así las exportaciones de banano –como principal producto de exportación hacia Estados Unidos-, junto con las de piña tropical y café representan casi el 22% del total exportado. Ahora, el establecimiento de ensambladoras de productos de alta tecnología propicia, desde 1997 –y principalmente desde que la planta de Intel se establece en 1998-, que esta partida despegue hasta convertirse en el rubro de exportación más importante a mediados del período⁶¹. Por su parte, en las exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos la característica a destacar es la importancia que cobra el sector textil en perjuicio de las exportaciones primarias⁶². Ahora, el café continúa siendo el principal rubro de exportación, y junto al azúcar representa el 21% del comercio total en este campo.

En lo que respecta al resto de economías, las exportaciones de productos primarios tienen una presencia mayúscula que gira en torno al 70%, incrementándose además su concentración –excepto para Honduras-. Es decir, mantienen una alta dependencia respecto a sus productos de exportación tradicional, que en el caso de Nicaragua incluso se eleva. Concretamente, el peso que el banano, el azúcar y el café tienen en la matriz de exportación guatemalteca supera el 65%. Para la hondureña, el del banano y camarón supera el 26%, y junto al café y las langostas, se alza por encima del 35%. Finalmente, para la nicaragüense, sólo las exportaciones de café y carne bovina congelada supera en 34% del total. Pero si a las anteriores unimos las de camarón, langosta, banano y azúcar, alcanzamos casi el 59% del total exportado⁶³.

Para las importaciones también podemos extrapolar, en general, las conclusiones del análisis anterior (Anexo Estadístico. Tabla 66; Anexo Gráfico. Gráficos 189 a 193). Así, aumenta su grado de concentración, siendo las principales secciones, por este orden, la de manufacturas de tecnología media y la de manufacturas basadas en recursos naturales⁶⁴. Sin embargo debemos destacar en este caso el mayor peso de las

manufacturas de tecnología alta, principalmente en virtud de importaciones de televisores y radios, partes y accesorios de maquinas automáticas de procesamiento de información y circuitos electrónicos integrados⁶⁵. Por otro lado, a pesar de que la partida de bienes primarios y la de manufacturas de tecnología baja son las de menor importancia en el conjunto de la región, su peso conjunto gira en torno al 25%⁶⁶.

VI.2.2.3. Comercio y transformación productiva: intercambio con la Unión Europea (Parámetros 15 y 16)

El comercio con la Unión Europea está altamente concentrado en las exportaciones de productos primarios, concretamente de café (Anexo Estadístico. Tabla 67; Anexo Gráfico. Gráficos 194 a 198). Este rublo, para El Salvador, Guatemala y Honduras representa respectivamente, el 53,52%, 69,97%, 64,81% y 63,92%. Si a las dos últimas le añadimos las exportaciones de camarón, alcanzan el 78,04% y el 80,5%, respectivamente. Solamente Costa Rica a diversificado ligeramente sus exportaciones vía *maquiladoras*, pues el nivel de concentración del resto de economías es muy elevado⁶⁷. Ahora, los problemas de dependencia no esquivan a la primera, pues además de que las exportaciones de banano, piña y café superan el 40% del total, las de partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos está por encima del 20%. En definitiva, la dependencia respecto a las exportaciones tradicionales se mantiene, y en el caso de Honduras y Nicaragua incluso se eleva si nos basamos en el nivel de concentración y en el peso que alcanza el camarón como segunda exportación estrella⁶⁸.

Esta última conclusión se repite en el caso de las importaciones (Anexo Estadístico. Tabla 68; Anexo Gráfico. Gráficos 199 a 203). El peso de los cinco principales productos de importación se incrementa, no obstante manteniendo unos valores prudentes⁶⁹. Por partidas, la fotografía de la región es homogénea. Las manufacturas de tecnología media y alta, por este orden, son las más demandadas, por encima de las basadas en recursos naturales –principalmente medicamentos, placas y baldosas de cerámica, fungicidas, circuitos electrónicos, motores eléctricos, automóviles y televisores y radios-. Finalmente, las de tecnología baja y los productos primarios pierden peso en la matriz de importación de la región⁷⁰.

En conclusión, sólo se percibe un proceso real de transformación productiva en las economías de Costa Rica y El Salvador. No obstante estas economías continúan con una elevada dependencia de las exportaciones de productos tradicionales y, desde la pasada década, de la producción de las empresas maquiladoras y de zona franca, verdaderas protagonistas del proceso comentado. Puede ser interesante dejar constancia de que este tipo de plantas ensambladoras se guían por cuestiones de estricta eficiencia productiva, por lo que en el momento en el que se perciba que la rentabilidad puede ser mayor en otro área geográfica, no dudarán en trasladarse⁷¹. Para el caso de la economía guatemalteca, y más concretamente para la hondureña y nicaraguense, en el ámbito internacional no podemos afirmar la existencia del proceso comentado. Es cierto que en el plano regional la primera se había beneficiado de las bondades del libre comercio, diversificado así su producción y exportaciones bajo numerosas parcelas de competitividad. Pero en el plano internacional este proceso se revierte, y la dependencia y concentración de las exportaciones es palpable, a pesar de la incursión del sector textil en las exportaciones hacia Estados Unidos. Finalmente, Honduras y Nicaragua son de nuevo las economías con problemas más agudos, pues si en el marco intrarregional veíamos como no habían podido aprovechar correctamente los beneficios del libre comercio, en el internacional estos se amplifican con el incremento de la concentración de las exportaciones y con la persistente dependencia de los productos de exportación tradicional, como son el café, el banano, la carne bovina y el camarón.

VI.2.2.4. Comercio y posición competitiva: índice de ventaja comparativa revelada (Parámetro 17)

Como ya hemos comentado, el *Índice de ventaja comparativa revelada* (VCR) nos describirá la capacidad que tiene Centroamérica para competir en el mercado internacional, en función de su nivel de exportaciones e importaciones⁷². En este caso hemos tomado al istmo como unidad económica, siendo la región de referencia la economía mundial. Las partidas a analizar son las determinadas en la base de datos de la UNCTAD, con la máxima desagregación posible para esta región (un total de 259). Para una mejor comprensión de los datos se han dividido los resultados en dos tablas. Las Tablas 69 y 70 del Anexo Estadístico muestran resultados y conclusiones de carácter agregados, mientras que la Tabla 71 del mismo Anexo presenta los resultados para las 259 secciones comentadas. Para facilitar la lectura de la evolución del índice, en ambos

casos se ha realizado un promedio tanto de los tres primeros años del período (1995-1997), como de los tres últimos (2003-2005)⁷³.

Los resultados de este índice no son optimistas. De los sectores evaluados, la región sólo presenta ventaja comparativa en agricultura y alimentos, textil, metalurgia no ferrosa y electrónica. Ahora, de los anteriores, sólo en el último ha mejorado su posición, siendo la mayor pérdida la relativa a agricultura y alimentos⁷⁴. Por partidas, sólo presenta ventaja comparativa con mejora en 30 de las 259 –destacando la de petróleo, manufacturas de plástico, receptores de televisión, piritas de hierro, madera, sanitarios, bebidas alcohólicas y ropa masculina–, reduciendo su ventaja en 35. Entre estas últimas se encuentran alguno de los productos tradicionales de exportación de la región, como la plata, café, moluscos y crustáceos (camarón y langosta), frutas (banano), azúcar, pescado y diferentes manufacturas de hierro. Es decir, al problema de la dependencia sobre los anteriores se une el hecho de que se está perdiendo ventaja comparativa respecto al resto de países exportadores, lo que sin duda es un serio problema. De las partidas en las cuales la región ha conseguido ventaja comparativa partiendo de desventaja (15 en total), destacan el cobre, los productos eléctricos, cronómetros y turbinas. Para concluir, la región ha pasado a tener desventaja comparativa en un total de 24 partidas, donde se encuentran secciones tan representativas como las verduras, tabaco, partes y accesorios de maquinaria y numerosas partidas textiles. Por lo tanto, en un análisis global podríamos decir que Centroamérica ha perdido *VCR* total o relativa en casi un 55% de las partidas analizadas, ganando sólo en algo más del 17% de las mismas⁷⁵.

VI.2.2.5. Comercio y posición competitiva: índice de posición de mercado (Parámetro 18)

Otro de los índices que se suele utilizar para analizar la posición competitiva de una economía en el ámbito internacional es el denominado *Índice de posición de mercado* (PM). Este trata de analizar el estado competitivo de una economía, y queda definido de la siguiente manera:

$$PM = \frac{X_a^i - M_a^i}{X_a^w + M_a^w}$$

donde X y M son las exportaciones e importaciones respectivamente, a se refiere al sector analizado, i a la economía sometida a evaluación, y w al mundo. Si toma un valor superior a cero, el sector en cuestión presenta una posición de mercado que le otorga una mejor situación en términos de competitividad que la media de la economía mundial. En caso contrario, su posición en términos competitivos será inferior. Al igual que hicimos para el índice de VCR , hemos tomado al istmo como unidad económica (i), siendo la región de referencia la economía mundial (w). Las partidas a analizar son también las determinadas en la base de datos de la UNCTAD. De nuevo, para una mejor comprensión de los datos se han dividido los resultados en dos tablas. Las Tablas 72 y 73 del Anexo Estadístico muestran resultados y conclusiones de carácter agregado, mientras que la Tabla 74 del mismo presenta los resultados para las 259 secciones comentadas. Para facilitar la lectura de la evolución del índice, en ambos casos se ha realizado un promedio tanto de los tres primeros años del período (1995-1997), como de los tres últimos (2003-2005)⁷⁶.

Los resultados son similares a los encontrados en el anterior índice. Así, la región sólo presenta PM positiva en agricultura y alimentos, textil, metalurgia no ferrosa y electrónica. Pero en este caso, si bien la mayor pérdida también es la relativa a agricultura y alimentos, el sector textil gana claramente competitividad en términos de posición de mercado, y de nuevo el sector de electrónica, vía ensambladoras de manufacturas de alta tecnología, concluye el período con una mejora de PM ⁷⁷. Por partidas, la región presenta valores positivos en menos del 30% de las mismas, mejorando sólo en 28 de ellas (menos del 11% del total). Además empeora en un total de 30, consiguiendo alcanzar una posición positiva desde desventaja en sólo el 5,79% de las mismas. De las partidas en las cuales presenta PM negativa (casi el 72%), debemos señalar que empeora en la mayor parte -más del 42% del total-. Es decir, si comparamos las partidas en las cuales la región mejora su posición, bien porque aumenta su ventaja bien porque consigue PM positiva partiendo de negativa, con aquellas en las que partiendo de una posición negativa empeora, o bien pasa a negativa partiendo de positiva, los valores son 16,60% y 53,28%. Si a las segundas le añadimos aquellas en las cuales ha perdido PM relativa éste aumenta hasta el 64,86%. Es decir, en casi un 65% de las partidas analizadas la región ha perdido posición en términos de competitividad tanto absoluta como relativa.

Las principales partidas en las que Centroamérica consigue mejoras totales o parciales en su *PM* son: receptores de televisión y radio, verduras, manufacturas de plástico, equipos de distribución de electricidad, motores de vehículos, ropa masculina y femenina, instrumentos médicos, bebidas alcohólicas, animales vivos, zinc y sanitarios. Sin embargo el problema de nuevo viene de la mano de los productos de exportación tradicional. Algunos de los más importantes han perdido posición de mercado relativa respecto al comercio mundial, y así productos como café, petróleo, plata, moluscos y crustáceos (camarón y langosta), azúcar, manufacturas de hierro o diferentes frutas (banano) se encuentran dentro de este grupo, ahondando el problema relativo a la pérdida relativa de *VCR*.

VI.2.2.6. Comercio y posición competitiva: el índice de convergencia de Krugman (Parámetro 19)

Este índice nos indicará si las políticas de apertura comercial llevadas a cabo por las naciones centroamericanas han posibilitado una mejoría en el grado de solapamiento de sus estructuras exportadoras⁷⁸. Por las mismas razones que en los anteriores, hemos tomado al istmo como unidad económica (*p*), siendo la región de referencia la economía mundial (*e*). Las partidas a analizar son también las determinadas en la base de datos de la UNCTAD, es decir, un total de 259. Las conclusiones no son tampoco optimistas (Anexo Gráfico. Gráfico 204). La región exhibe un índice de convergencia que oscila a lo largo de todo el período entre el 35% y el 38%. En otras palabras, la estructura exportadora del istmo revela un grado de similitud relativamente elevado respecto a la economía mundial en su conjunto.

¿Puede suponer lo anterior un problema? Apreciamos que el grado de solapamiento de la estructura exportadora es superior para el caso de la economía mundial que en el caso de las economías europea y norteamericana. O dicho de otro modo, la complementariedad que presenta la economía centroamericana respecto a las economías antes mencionadas es superior a la exhibida respecto al resto del mundo. Si partimos de que tanto la UE como Estados Unidos y Canadá conforman el conjunto –junto a Japón– de las economías actualmente más desarrolladas, el istmo muestra el mayor grado de solapamiento con el grupo de las denominadas economías emergentes y con el grupo de las economías en desarrollo. Así, muchas de estas economías exportan productos que

forman parte del conjunto de las exportaciones tradicionales del istmo, así como de los bienes de reciente especialización vía plantas de ensamblaje. En alguno de los anteriores Centroamérica muestra ventaja comparativa, pero recordemos que la región sólo había mejorado en términos totales en la sección de electrónica, perdiendo ventaja relativa en agricultura y alimentos, textil y metalurgia no ferrosa. Es decir, similares estructuras exportadoras pero pérdida progresiva de competitividad.

Como ejemplo, la fuerte producción de textiles a bajo precio procedente de China ha mermado sustancialmente las exportaciones de los países centroamericanos hacia Estados Unidos⁷⁹. Además, la terminación del Acuerdo Multifibras (AMF), que garantizaba cuotas de exportación de textiles y ropas hacia este mercado, ha propiciado la desaparición de los privilegios que a este respecto tenía la región, ocasionando que dichos productos entren en competencia en igualdad de condiciones con una economía, como la china, altamente competitiva en este y otros sectores⁸⁰. Respecto al banano, Ecuador es con diferencia el principal abastecedor a nivel mundial. Este país exporta aproximadamente unos 4 millones de toneladas anuales de banano, por unos 2 millones de Costa Rica y 1,5 de Colombia, segundo y tercer exportador principal de este producto, respectivamente⁸¹. En lo relativo al café, los principales exportadores son los países sudamericanos, concretamente Colombia y Brasil, seguidos de Vietnam, Indonesia, Etiopía, México, India y Perú. Sólo Colombia y Brasil exportaron conjuntamente más de 30.000 toneladas en 2008, es decir, un 65% más que lo que exportaron en conjunto el resto de productores comentados⁸².

VI.3. CONCLUSIÓN

A partir de los términos demarcados por el regionalismo abierto, iniciábamos el Capítulo cuestionándonos si la inserción de las economías centroamericanas en el contexto internacional había sido un éxito. Tras evaluar la dinámica de los flujos de IED, así como el grado y tipología de la inserción comercial, las evidencias nos indican que las políticas de apertura llevadas a cabo por los diferentes gobiernos no han posibilitado la consecución de los objetivos dispuestos por esta estrategia de desarrollo. Si bien los flujos de IED se han incrementado en el período, estos continúan por debajo de la media de ALC, y a pesar del proceso de privatizaciones y concesiones públicas,

han reducido su peso en el contexto mundial. En el plano comercial, la región presenta un agudo déficit junto a una clara pérdida de competitividad. Además no ha sido capaz de reducir sus problemas de dependencia, y así, el comercio con Estados Unidos y la importancia de los productos tradicionales en la matriz de exportación continúa siendo determinante. Con todo, estos problemas no son los únicos al generalizarse en el istmo la presencia de plantas maquiladoras. Éstas son las principales artífices de la incipiente transformación productiva que protagonizan las economías costarricense y salvadoreña, y que no alcanza a los otros tres socios del proceso de integración. Por lo tanto nos reafirmamos en la hipótesis de partida del presente capítulo, reiterando que para Centroamérica: *la inserción en la economía mundial no ha sido capaz, en el período analizado, de mejorar los niveles de competitividad internacional del istmo, ni de superar sus problemas de dependencia exportadora, tanto sectorial como geográfica.*

Para concluir, un déficit comercial, aunque sea relativamente elevado en términos de PIB, no implica necesariamente una amenaza para la economía, al menos inmediata, si puede ser financiado con capital a largo plazo que genere niveles de deuda externa manejables (Flores y Luengo, 2006). Pero Centroamérica no tiene aun capacidad suficiente para atraer un montante de IED que compense las pérdidas que en términos de balanza comercial presenta su balanza de pagos. Ya hemos comentado que la mayor parte de la misma se concentra, además, en Costa Rica, y que el proceso de privatizaciones y concesiones no ha conseguido situar a la región en el marco prioritario de inversiones de ninguna economía exterior. Al contrario, el istmo se encuentra claramente desplazado de los flujos de inversión mundiales, norteamericanos y latinoamericanos. En consecuencia, la alternativa de la que disponen las economías más vulnerables se reduce a la atracción de flujos de AOD, remesas o préstamos internacionales.

Pero hacíamos mención a un matiz de suma relevancia al respecto: la necesidad de que los niveles de deuda generados sean manejables. Desgraciadamente para Centroamérica en términos generales, y de manera alarmante para Nicaragua y Honduras, estos no son manejables⁸³. Las consecuencias que en términos de dependencia conlleva dicha situación agudiza los problemas que las economías centroamericanas, y especialmente las comentadas, tienen en relación a su balanza de pagos. Ya dejamos constancia de que las anteriores no habían tenido la posibilidad de

aprovechar plenamente las bonanzas de la liberalización del comercio intrarregional. A su vez, hemos evidenciado los problemas que la primera presenta en el plano internacional, y de los que la segunda también es protagonista, empero en menor medida. Consideramos patente la necesidad de poner en funcionamiento algún tipo de instrumento de integración positiva que potencie la integración de estas economías tanto en el plano regional como mundial, a la vez que compense el preocupante déficit comercial que ambas presentan. Ratificamos la premisa ya planteada (Capítulo Quinto) de que en la medida en que sea el mercado el único que disponga las posibilidades de aprovechamiento del proceso, las economías más vulnerables a la apertura comercial verán perder progresivamente parcelas de competitividad, quedando posiblemente a merced de decisiones de política económica ajenas a su dinámica natural de transformación productiva.

NOTAS DEL CAPÍTULO SEXTO

¹ Contribuyendo a su vez a que la economía internacional sea más abierta y transparente,

² Para lo cual recurriremos fundamentalmente a información extraída de CEPAL (1998, 1999, 2000, 2001, 2002) y UNCTAD (*VVAA*).

³ Según la UNCTAD (2000) se pasa de 855.663 millones de dólares en el decenio 1980-1989, a 3.743.642 millones de dólares en la siguiente década. Es decir, se más que cuadruplica el montante de la IED.

⁴ Este auge inversor llama la atención si tenemos en cuenta que la década de los noventa se caracteriza por la Guerra del Golfo Pérsico, la crisis de México y el *Efecto Tequila* y las crisis de las economías del sudeste asiático y de Brasil. A éstas nos referiremos en el Capítulo Octavo de este Trabajo.

⁵ Como veremos más adelante, sólo se encuentra por encima en los primeros años del período, cuando Costa Rica, Nicaragua y Honduras comienzan el proceso de privatizaciones y concesiones públicas, y en 1998, año en el que El Salvador y Guatemala privatizan la mayor parte de sus empresas. Mucho más marcado en el caso de las inversiones en cartera, puesto que la tendencia es decreciente a lo largo del mismo. En el caso de la IED, ésta se muestra positiva en toda la segunda parte del período.

⁶ Según la UNCTAD (2000), el peso medio de la IED en Centroamérica respecto al total mundial en la década de los setenta y ochenta fue de 0,6% y 0,3%, respectivamente. En la década de los noventa éste fue de 0,20%, mientras que en el período 2000-2005 fue de 0,24% (Anexo Estadístico. Tabla 52).

⁷ Los porcentajes son todavía más reducidos para el caso de la inversión en cartera.

⁸ Para comprender esta situación debemos partir del hecho de que Centroamérica presenta diferencias importantes con las economías más grandes de ALC (CEPAL, 2001, p.25). Así, éstas presentan menor desarrollo relativo, sus mercados son pequeños, y algunas todavía se encuentran en proceso de reordenamiento económico y social tras los episodios de guerra civil.

⁹ En el caso de las inversiones en cartera (Anexo Gráfico. Gráfico 143), la concentración se concreta en la economía guatemalteca, con un despunte al final del período de la nicaragüense y la salvadoreña.

¹⁰ Para corroborar esta afirmación se puede consultar cualquiera de los informes que anualmente publica la UNCTAD (*World Investment Report*) sobre flujos de IED a nivel mundial.

¹¹ Por medio de la primera, aprobada en 1983 y puesta en marcha un año después, los Estados Unidos pretendían promover el desarrollo económico y la estabilidad política en la región. Para ello otorgaron preferencias comerciales y ayuda económica con el fin de fomentar el comercio y la inversión privada extranjera y doméstica en sectores no tradicionales.

¹² En el caso de Costa Rica la fisonomía de la producción *maquiladora* varía sustancialmente, pues en vez de producción textil, la mayor parte de las empresas de este tipo instaladas en el país se dedican al ensamblaje de maquinaria eléctrica y mecánica. En este sentido, la presencia de *maquiladoras* de capital asiático tiene cierta relevancia. Para información acerca de las *maquiladoras* en Centroamérica se puede consultar: Padilla *et al.* (2008), Pérez (1998) y CEPAL (1998).

¹³ Para una ampliación de esta nueva estrategia de industrialización vía maquiladora y zona franca se recomienda la lectura del epígrafe VIII.1.1.2. del Capítulo Octavo.

¹⁴ Estos programas datan de tiempo atrás en Costa Rica (1972), Guatemala (1973) y Honduras (1976). El Salvador se suma en 1986, y Nicaragua lo hace al decretar unilateralmente regímenes especiales para los exportadores a inicios de la década de los noventa.

¹⁵ Este hecho se traduce en reducciones generales de los flujos netos de entrada en El Salvador, Guatemala y Honduras (Anexo Estadístico. Tablas 46 y 48). Por origen (Anexo Estadístico. Tablas 54 a 57), se aprecian reducciones en los flujos netos de entrada con origen Estados Unidos en todas las economías entre los años 1994 y 1995.

¹⁶ La geografía del empleo *maquilador* era el siguiente: Honduras 32%, Guatemala 25%, Costa Rica 20%, El Salvador 17% y Nicaragua 5%. Por lo tanto la mayor concentración de empleo en este tipo de empresas se situaba en Honduras y Guatemala. No hemos encontrado estudios que concreten el porcentaje del empleo total centroamericano se encuentra actualmente explicado por este tipo de plantas ensambladoras. El único dato, no concluyente, es el que determina que éste fue en 2006 de aproximadamente 5% para México, Centroamérica y República Dominicana en conjunto (Padilla, *et al.*, 2008).

¹⁷ Paralelamente, esta situación fue aprovechada por la economía mexicana, que tras la firma entre 1994 y 2000 de TLCs bilaterales con los cinco países centroamericanos, potenció sus inversiones en el istmo hasta consolidarse como inversionista de importancia. Para más información al respecto véase: CEPAL (1996): *La inversión mexicana en el Istmo Centroamericano*. Documento No.LC/MEX/R.545; Garrido, G. y Paz (S/f): *Inversión mexicana y desarrollo en Centroamérica*. Universidad Autónoma Metropolitana y Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, México y Costa Rica.

¹⁸ Estas agencias de notación son organismos encargados de evaluar la solidez financiera de un Estado o de una empresa, calificando a cada uno con una nota concreta según una escala preestablecida. Según esta, las agencias determinan sus previsiones sobre la capacidad de pago de las deudas adquiridas por una empresa o Estado, a fin de ofrecer al inversor una base sobre la cual orientarse a la hora de comprar productos financieros, especialmente acciones y bonos de deuda.

¹⁹ Para estas economías no se publican cifras de años anteriores.

²⁰ Esta agencia no expone conclusiones para Honduras y Nicaragua.

²¹ Concretamente, la compañía estatal de energía La Laguna, las Distribuidoras Eléctricas de Occidente y Oriente, la Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA) y GUATEL (actual TELGUA). Por otro lado, en el sector del transporte aéreo y por ferrocarril se permitieron concesiones en AVIATECA y FEGUA, además de arrendarse la Dirección de Correos y Telégrafos y venderse silos del Instituto nacional de Comercialización.

²² Igualmente se privatizó todo el sector eléctrico. Así, la Compañía de Alumbrado Eléctrico de El Salvador (CAESS), la Distribuidora de Electricidad del Sur (DELSUR), la Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana (CLESA), la Empresa Eléctrica de Oriente (EEO), así como la Generadora Acajutla y la Generadora Salvadoreña, pasaron a manos privadas.

²³ En el mismo sentido se realizaron numerosas privatizaciones (concretamente 77) en los sectores agrícola, manufacturero, minero y turístico. Para una referencia de las mismas: Larraín y López-Calva (2000, p.29).

²⁴ Así, entre 1989 y 1994 se realizaron concesiones sobre las fábricas nacionales de licores (FANAL), aluminio (ALUNASA), algodón (ALCORS), atún (ATUNES), Central Azucarera Tempisque (CATSA), Cementos del Pacífico (CEMPASA) y Fertilizantes de Centroamérica (FERTICA).

²⁵ Alcanzando un nivel de más del doble que el año anterior, y suponiendo la cota máxima del período.

²⁶ Aunque en menor medida, de manera general estas conclusiones son extrapolables al caso de la inversión en cartera (Anexo Estadístico. Tablas 47, 49, 51 y 53; Anexo Gráfico. Gráficos 137 y 139). Por otro lado, las privatizaciones mitigaron el efecto negativo que en la IED podría haber tenido en entorno internacional de ese momento, caracterizado por las crisis del sudeste asiático y por la crisis del Real. Ahora, sí se percibe un claro descenso en las entradas de IED en 1994 (de un 10,31% en global, pero del 87%, 54% y 20% en los casos de El Salvador, Guatemala y Honduras, respectivamente), quizá ocasionado por el *Efecto Tequila* y la consiguiente reducción de las inversiones estadounidenses y mexicanas.

²⁷ Éste es el caso del Consorcio Cervecerero Centroamericano (COSECA), constituido por los principales productores de cerveza de Costa Rica, Guatemala, El Salvador y Nicaragua, que encabeza el grupo Pellas de este último país. Este último absorbió a uno de sus principales competidores locales, la Fábrica Nacional de Licores Bell, junto con el control de la firma hondureña Compañía Licorera Los Ángeles.

²⁸ A la vez, este grupo tiene una participación minoritaria en los bancos Quetzal, de Guatemala, y Fincensa, de Honduras. Del mismo modo, Lafise, otro grupo financiero nicaragüense, creó el Banco de

Crédito Centroamericano, que opera desde Costa Rica, mientras que el Banco de la Producción, el Banco del Comercio y el Banco Cuzcatlán, de nacionalidad salvadoreña, han ampliado sus actividades al mercado regional.

²⁹ Casos también significativos son los de los grupos POMA (hotelería), SIGMA (cajas y empaques), ADOC (calzado), Pollos Campero (cadena de restaurantes), DIANA (alimentos), PAIZ (supermercados), y Grupo Corporación de Mercados Unidos, o de las empresas Dos Pinos de Costa Rica y Naturas de Honduras.

³⁰ Llama la atención que la economía más grande en términos de PIB, Guatemala, no sea destino prioritario de la inversión regional, y que Costa Rica lo sea solamente para la economía *guanaca*.

³¹ Como se puede apreciar en las diferentes tablas y gráficos, la ausencia de datos es elevado para el caso de los países de Centroamérica. Este problema se acentúa a medida que nos alejamos en el tiempo, y en concreto para economías como la salvadoreña, la guatemalteca o la nicaragüense, que al inicio del período se encontraban en procesos de guerra civil.

³² El Grado de Apertura Comercial queda definido como: $AC = [(X_i + M_i) / PIB_i] \times 100$. Puede ser utilizado como medida de integración exterior, pues mide la parte de la renta nacional (PIB) formada a partir de los intercambios comerciales. Así, por ejemplo, una economía con un mercado interno grande dependerá poco de las transacciones exteriores.

³³ En ese sentido la economía *chapina*, con un grado de apertura comercial inferior al 40%, queda muy por debajo de la media de la región. Esta cuestión llama la atención cuando apreciamos que es la única economía del istmo que en términos absolutos presenta mejoras en la competitividad vía tipo de cambio real (Anexo Gráfico. Gráfico 153). Es decir, se repite la situación que nos encontrábamos a la hora de evaluar el tipo de cambio real en el contexto regional.

³⁴ En el caso de las importaciones la evolución es positiva, pero este porcentaje apenas se eleva hasta el 0,30%.

³⁵ Los casos más extremos los encontramos en el caso de Costa Rica y Nicaragua. La primera ve reducir progresivamente su déficit hasta valores casi en términos positivos. La segunda agudiza de manera extrema su precaria situación comercial con porcentajes que a mitad del período se llegan a situar por encima del 30%. Además, tanto Guatemala como El Salvador presentan valores por encima del 15% al final del período.

³⁶ El saldo positivo que en algunos momentos presenta ALC se debe, entre otras causas, a las masivas exportaciones de petróleo por parte de la República Bolivariana de Venezuela. Para más información al respecto se pueden consultar los informes que sobre la región publica anualmente la CEPAL (fundamentalmente *Estudio económico de América Latina y el Caribe* y *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*).

³⁷ Puede llamar la atención la diferencia existente entre los porcentajes mostrados en los gráficos 160 y 161. Ésta se debe a la utilización de diferentes fuentes de datos. Para la economía agregada hemos trabajado con cifras extraídas de UNCTAD pues pretendíamos realizar una comparativa con la evolución de la economía mundial en conjunto. El problema de esta fuente de datos es que no presenta información con suficiente desagregación desde un punto de vista geográfico. Éste se repite para la base de datos CHELEM. Así, para analizar cada una de las economías centroamericanas hemos tenido que recurrir a SIECA, ya que tampoco hemos podido encontrar esta información en las bases de datos de CEPAL con la desagregación geográfica exigida.

³⁸ En todas las mencionadas, la evolución se puede dividir en dos períodos. El primero, que abarcaría los primeros años, de brusca reducción, mientras que el segundo se caracterizaría por un notable incremento.

³⁹ Comparte posición con las anteriores las exportaciones de receptores de televisión y radio. Esta partida se explica por el establecimiento de empresas *maquiladoras*, fundamentalmente en Costa Rica, dedicadas al ensamblaje de material de media y alta tecnología.

⁴⁰ Honduras muestra un problema similar, pues a pesar de que esta economía no soporta un déficit comercial tan agudo, éste se encuentra en valores que rondan el 7% y el 14% en el contexto internacional.

⁴¹ A partir de 1986 se autorizó el acceso de “textiles ensamblados con tela fabricada y cortada” a través del sistema de *Niveles de Acceso Garantizado*, es decir, cobrando aranceles sólo sobre el valor agregado de las mercancías.

⁴² El objetivo de estas medidas fue compensar en parte los impactos adversos del TLC sobre los países miembros de la ICC. En particular, se permitió la entrada libre de impuestos de prendas de vestir, hilados, telas, licores y los productos del renglón denominado *importaciones sensibles*.

⁴³ Debemos exceptuar a El Salvador, quien tiene como destino preferencial la UAC.

⁴⁴ De hecho, es evidente que a partir de 2001 las exportaciones hacia el subcontinente se dinamizan. Es probable que la entrada en vigor de los TLCs con México, República Dominicana, Chile, así como el

Acuerdo Preferencial con Panamá y las buenas relaciones con la economía Colombiana tengan cierta influencia al respecto (Anexo Estadístico. Tabla 61).

⁴⁵ Éste cobra especial importancia en Costa Rica, donde se sitúa al final del período como tercer destino preferencial y en clara progresión ascendente.

⁴⁶ Si exceptuamos a Costa Rica, el grado de aprovechamiento de la región se reduce hasta el 26,6% (Vázquez, 2007a).

⁴⁷ En el caso de los países centroamericanos el esquema excluye un elevado número de productos en los que se tiene gran capacidad para competir, pero que se encuentran protegidos con altos aranceles y medidas no arancelarias, como por ejemplo el café oro, el banano fresco, determinadas hortalizas y otros productos agrícolas. Igualmente, los textiles y la confección, aún cuando gozan de preferencias, solamente se ven beneficiadas de una exoneración de un 20% del arancel comunitario.

⁴⁸ Desde el primero de enero de 2006 se aplica una nueva reglamentación, acorde a lo establecido en la OMC, que impone un arancel único a las importaciones de banano de 176 euros por tonelada. En el AAE UE-CA, el gigante europeo ha accedido a rebajar el arancel hasta los 75 euros por tonelada en diez años, es decir, la misma cifra que se ofreció recientemente a Colombia y Perú en la negociación de un acuerdo de libre comercio.

⁴⁹ Dicho efecto se aprecia, aunque no de manera tan evidente, en los casos de Guatemala y Honduras. Para el caso de Costa Rica, se profundizará algo más en el Capítulo Octavo de este Trabajo.

⁵⁰ Ahora, incluso superior para este último si evaluamos el período 1998-2005.

⁵¹ Éste además se agudiza desde la entrada en vigor del DR-CAFTA, que permite que numerosos productos centroamericanos entren libres de aranceles al mercado norteamericano.

⁵² Como se puede apreciar en el caso de Costa Rica, las exportaciones tradicionales de bananas, café, azúcar, camarón, plantas o melones dejan paso a las de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos, circuitos y tarjetas electrónica e instrumentos de medicina. En el caso del segundo, a pesar de que el café continúa siendo el bien de mayor peso en las exportaciones, éste ha dejado paso a la industria textil, manufacturas de papel, aceite y productos alimenticios.

⁵³ El principal producto de exportación de Honduras continúa siendo café, con una elevada dependencia del banano y camarón, por este orden. Empero, entran en la matriz los cables para bujías, cigarros y aceite. Nicaragua presenta un matriz de exportación más problemática, pues el café -como principal producto de exportación con diferencia- junto a la carne bovina, cacahuetes, azúcar y camarón aglutinan el 45% de lo exportado.

⁵⁴ De hecho las principales exportaciones continúan siendo café, banano y azúcar, por este orden, que junto al cardamomo ya completan el 30% del total exportado. Debemos destacar la importancia que cobran al final del período las exportaciones de medicamentos y petróleo crudo, así como la entrada, todavía débil, del sector textil en la matriz de comercio *chapina*.

⁵⁵ Para corroborar esta afirmación consultar los informes que sobre la región publica anualmente la CEPAL (fundamentalmente *Estudio económico de América Latina y el Caribe* y *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*).

⁵⁶ Es además importante señalar que se ha incrementado la concentración de las importaciones.

⁵⁷ Es reseñable la presencia de bienes primarios en las importaciones de El Salvador y Nicaragua. Éstas se refieren fundamentalmente a las compras de maíz y trigo norteamericano. En el caso de Costa Rica nos hemos encontrado con un problema a la hora de analizar los datos (Anexo Gráfico. Gráfico 179). En el año 1999 la partida “otras transacciones” se dispara del 1,21% al 16,14% sin razón aparente. Hemos consultado documentación relacionada extraída de CEPAL, SE-CMCA, SIECA y COMEX y no encontramos razón alguna que explique este comportamiento. Al tratar de explicarlo según categorías de bienes no apreciamos tampoco un comportamiento que nos haga sospechar un cambio de dinámica en las mismas (bienes primarios agrícolas, mineros o energéticos, y bienes manufacturados tradicionales, con elevadas economías de escala, duraderos o difusores de progreso tecnológico). En conclusión, pensamos que se trata de un error de “comas”. Los porcentajes para bienes primarios, industrializados y otros bienes que muestra CEPAL son respectivamente 4,97%, 78,88% y 16,14%, respectivamente, lo que rompe drásticamente la evolución de estas partidas, pues en 2000 muestran porcentajes acordes a la evolución seguida entre 1994 y 1998. Si en vez de considerar que el valor en miles de dólares de las importaciones de “otros bienes” para 1999 es de 963.522,62, consideramos que es de 96.352,262, los porcentajes anteriormente descritos pasan a ser 5,82%, 92,29% y 1,89%, valores que no implican una alteración sustancial de la evolución de estas partidas.

⁵⁸ Es interesante pararnos a observar la dinámica del comercio centroamericano en lo que respecta a las importaciones de petróleo. Éste es una de los principales productos de exportación guatemaltecos, sin embargo no es una partida principal de exportación intrarregional. Este país lo exporta hacia Estados Unidos, que luego de refinarlo lo exporta de nuevo hacia el istmo principalmente en forma de aceite.

Sería interesante plantear un plan de refinamiento a nivel regional que evitase el paso intermedio mencionado.

⁵⁹ Para Nicaragua el problema es exponencial pues la pendiente de la tendencia incita a pensar que en breve superen el 50%.

⁶⁰ Recordemos (ver Nota 16 de este Capítulo) que la geografía del empleo *maquilador* dejaba a Guatemala como segundo país en peso y a Nicaragua como último, con un 25% y 5% respectivamente. No deja de llamar la atención que a pesar de ello, el peso de estas plantas en las exportaciones *chapinas* sea tan bajo.

⁶¹ De hecho las exportaciones de “partes e instrumentos de medicina” y “partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos” tienen un peso de más del 25%. Es interesante señalar la entrada del sector textil en la matriz de exportaciones del país, concretamente la partida de “ropa interior de algodón” tanto masculina como femenina.

⁶² Las exportaciones de camisetas, trajes, pantalones, ropa interior masculina, jerseys, prendas de bebe y ropa de tocador o cocina, todas ellas de algodón, alcanzan más del 32% del total exportado. De igual manera, las bebidas alcohólicas ganan peso en el comercio *guanaco*.

⁶³ No podemos dejar pasar que en las anteriores cobran importancia, respectivamente, las partidas “trajes y pantalones de algodón”, “juegos de cables” y “oro en bruto”.

⁶⁴ Principalmente automóviles, aceite de petróleo, papel y cartón bruto y polietileno.

⁶⁵ Este hecho es más que evidente para el caso de Costa Rica, donde esta sección alcanza el 40% del total importado. La razón se puede explicar de nuevo a partir de las necesidades de producción de las plantas maquiladoras.

⁶⁶ De hecho, la demanda de maíz, trigo y en menor medida harina norteamericanos es generalizada en la misma. Finalmente, y sin ánimo de ser exhaustivos, nos llama la atención que en el caso de Nicaragua al final del periodo la partida “otras transacciones” eleva su peso sustancialmente –por encima del 10%-. En este caso se debe a tres secciones que el SAC reserva siempre sin especificar para cada uno de los países (secciones 98 y 99. En este caso la 981005, 981006 y 982304). Tras numerosos análisis no podemos especificar de qué productos se trata.

⁶⁷ El peso de los cinco principales productos de exportación se encuentra en el 83% para Guatemala, 90% para Honduras y El Salvador, e incluso por encima de este valor para la economía *nica*.

⁶⁸ En el caso de El Salvador, a partir de 2002 la partida de manufacturas basadas en recursos naturales comienza un proceso de dinamización que le lleva hasta valores en torno al 35% al final del ciclo. Este hecho se explica por la construcción, por parte de la multinacional española CALVO, de una planta procesadora de lomos de atún en La Unión. Esta planta, que opera en régimen de zona franca, inicia sus operaciones en 2003 exportando sus productos principalmente a la Unión Europea, pero también a la vecina Costa Rica. Pero desde que inició actividades se encuentra en el punto de mira, pues aparte de numerosas denuncias por no cumplir con la normativa oficial de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y por utilizar redes de arrastre en sus capturas, opera y exporta exenta de impuestos y aranceles a la vecina Costa Rica vía DR-CAFTA. La empresa costarricense Sardimar señala que la situación vulnera lo establecido por el TGIEC, dado que el Grupo Calvo, al operar en zona franca, queda exenta de la mayoría de impuestos nacionales y municipales, lo que se considera un subsidio encubierto y una vulneración de las exigencias relativas a la eliminación de barreras no arancelarias en el comercio intrarregional. El litigio se encuentra actualmente abierto.

⁶⁹ Sólo en el caso de Costa Rica supera el 40%.

⁷⁰ Caen las importaciones de leche y nata en polvo, alcohol etílico y whisky.

⁷¹ Lo que en economía se conoce como proceso de *deslocalización*.

⁷² Para más información sobre este índice ver epígrafe V.2.1. de este trabajo.

⁷³ Se puede apreciar que el periodo se reduce un año con respecto al análisis de comercio intrarregional. La razón estriba en el hecho de que la UNCTAD sólo mostraba cifras a partir de ese año. Igualmente no dispone de información sobre exportaciones e importaciones con este nivel de desagregación para cada una de las economías centroamericanas. Debido a la necesidad de disponer de valores para la economía mundial como conjunto, ha sido indispensable recurrir a esta base de datos a pesar de las limitaciones comentadas. Por otro lado, la base de datos CHELEM presentaba el mismo problema pero incluso más agudo, pues aparte de no mostrar información para las economías del istmo de manera individual, la agrupación que propone, y que aquí presentamos como información agregada por sectores, incluye a Caribe.

⁷⁴ Ahondando en el problema, es evidente que ésta se debe a las plantas ensambladoras de manufacturas de alta tecnología establecidas fundamentalmente en Costa Rica. Obsérvese que a inicios del periodo la región presentaba clara desventaja comparativa, mientras que al final del mismo ésta es positiva y relativamente elevada.

⁷⁵ Consideramos una ganancia/pérdida de *VCR* total cuando una partida presenta valores negativos/positivos al inicio del período y finaliza el mismo con valores positivos/negativos. Entendemos por ganancia/pérdida de *VCR* relativa cuando una partida presenta valores positivos/negativos al inicio del período y finaliza el mismo con un valor positivos/negativos mayor.

⁷⁶ Los problemas encontrados son, en consecuencia, los mismos que en el caso del índice de *VCR*.

⁷⁷ Incidimos en que las plantas maquiladoras establecidas en la región se dedican principalmente al sector textil (con la excepción comentada de las situadas en Costa Rica). Por lo tanto no debemos dejarnos llevar por el optimismo, pues esta situación no deja de ser un nuevo problema de dependencia sobre este tipo de inversiones foráneas, que, recordemos, tienen como *leitmotiv* la búsqueda de mejores niveles de eficiencia productiva.

⁷⁸ Para más información sobre este índice ver epígrafe V.3.3. de este Trabajo.

⁷⁹ El Banco Mundial considera que en 2005 la economía china controlaba el 45% de las exportaciones de este ramo (Ver: <http://www.worldbank.org/>).

⁸⁰ Desde 1974 y hasta el final de la Ronda Uruguay del GATT, el comercio de textiles se rigió por el AMF. Éste sirvió de marco a otros acuerdos bilaterales, o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes, por los que se limitaban las importaciones de países –como China- en los que el rápido aumento de éstas representaba un grave perjuicio para las ramas de producción nacionales. Así, a partir de 1995 el AMF quedó sustituido por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido –suscrito al amparo de la OMC-. Pero para enero de 2005, dentro de las disposiciones normales del GATT, se había puesto término a los contingentes y los países importadores ya no podían discriminar entre los exportadores.

⁸¹ Información extraída de FAO: <http://www.fao.org/>

⁸² *Ibid.*

⁸³ A estas cuestiones nos referiremos en el Capítulo Octavo de esta Tesis.

CAPÍTULO SÉPTIMO

VII. LA AMPLIACIÓN VERTICAL COMO OBJETIVO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO: ¿MATERIALIZACIÓN O RETÓRICA?

La teoría tradicional de las uniones aduaneras presenta, como una de sus principales limitaciones, la derivada de la concepción de las relaciones económicas a partir de un marco donde solamente tienen cabida los análisis estáticos y dinámicos del bienestar en términos de producción y consumo. Como remarcamos en el Capítulo Primero de este trabajo, esta teoría no incorpora a sus modelos los desequilibrios, tensiones y comportamientos diferenciados que caracterizan la actuación de los sujetos económicos, ni se cuestiona el propio concepto de bienestar, la distribución de la renta y los desequilibrios regionales, o el papel del Estado como agente fundamental del desarrollo dinámico del proceso. A lo anterior hay que añadir la ausencia de diferenciales de poder entre los diferentes agentes económicos implicados, y la consiguiente relegación del Estado a un mero interventor de políticas comerciales. Esta visión proporciona un prisma analítico técnicamente imperfecto, y ajeno al componente sociopolítico que tan determinante puede llegar a ser en la evolución de cualquier proceso de integración regional. Por otro lado, las aportaciones teóricas derivadas del estudio de la realidad de las economías en desarrollo tampoco solventan este problema, y si bien se constata que la función objetiva de la teoría tradicional será, en este caso, la maximización de la tasa de desarrollo económico, no se concreta este concepto para la realidad social de los países implicados¹.

El *regionalismo abierto* tampoco expone una estrategia clara de integración social ni define mecanismo alguno para promover la participación ciudadana. Simplemente se determina que a la ampliación horizontal de la demanda agregada se sumará la ampliación vertical de la misma. Esta última es definida por la propia CEPAL (1994, p.7) como la integración social a nivel regional, quedando delimitada bajo algo tan genérico como la aplicación de políticas orientadas a reducir la marginación y a promover procesos más participativos y sólidos de desarrollo de la competitividad internacional, que además permitan y faciliten una mayor participación de las organizaciones representativas de los diversos intereses sociales.

Con todo, los numerosos Tratados y Declaraciones que conforman el grueso de la institucionalidad del proceso de análisis, integran el desarrollo social dentro del marco de referencia definido en la ALIDES. Si bien en la Declaración de Panamá II los mandatarios del istmo incluyeron el *regionalismo abierto* como uno de los principios que orientarían el proceso de reforma del Sistema de la Integración Centroamericana, también remarcaron que ésta debería garantizar la naturaleza integral establecida en el Protocolo de Tegucigalpa y en la anterior. De manera general, en el primero simplemente se hizo mención al imperativo de “promover, en forma armónica y equilibrada, el desarrollo sostenido económico, social, cultural y político de los Estados miembros y de la región en su conjunto”². No obstante, en la ALIDES se remarcaba la necesidad de impulsar la integración social de las regiones implicadas en el proceso mediante la estabilidad y el perfeccionamiento de: a) el abatimiento de la pobreza en la región; b) los sistemas democráticos y el combate a la corrupción; c) la permisión y facilitación de una mayor participación en el proceso de las organizaciones representativas de los diversos intereses sociales regionales. Esta Alianza buscará convertir al *desarrollo sostenible* en la estrategia y política central de los Estados y de la región en su conjunto, fijándose el objetivo de mejorar la calidad de vida de la sociedad mediante el progreso humano en los ámbitos político, económico, social, cultural y ambiental. Para potenciar esta propuesta las naciones centroamericanas suscribirían el Tratado de la Integración Social Centroamericana, con el propósito de alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva la integración social centroamericana, y el Tratado Marco de Seguridad Democrática en Centroamérica, con la intención de consolidar al istmo como región de paz, libertad, democracia y desarrollo.

En consecuencia, el escenario a evaluar es la capacidad del proceso para mejorar la calidad de vida de la población centroamericana. Es decir, si la retórica desplegada se ha materializado realmente en un nivel mínimo de desarrollo social, o si bien nos encontramos de nuevo con una no correspondencia entre las demandas de desarrollo del proceso y las formas jurídicas que lo integran. La hipótesis de partida será la siguiente: *en el período analizado, la estrategia de desarrollo económico adoptada no ha posibilitado un nivel de ampliación vertical suficiente como para afirmar que esa estrategia sea la adecuada para la consecución de los objetivos fijados en términos de desarrollo social, al amparo de los compromisos institucionales vigentes en la regional.*

Para la aceptación o rechazo de la anterior recurriremos, en primer lugar, al análisis de diferentes indicadores de desigualdad económica y pobreza, así como a índices que nos ayuden a mostrar una radiografía general del estado de la región en términos de salud. A continuación nos centraremos en el examen de una selección de indicadores de medición del contexto laboral, educativo y de igualdad de género. Para complementar lo anterior valoraremos el nivel de inseguridad de la región y el subsiguiente gasto social destinado a paliar las necesidades existentes. Finalizaremos el Capítulo con un estudio del actual contexto democrático en términos de gobernabilidad, concluyendo la explicación con un epígrafe de consecuencias y conclusiones derivadas³.

VII.1. EVALUACIÓN DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y DE LA POBREZA EN EL ISTMO (Parámetros 20 a 22)

Centroamérica es una de las regiones con mayor desigualdad económica del mundo⁴. El Coeficiente de Gini así lo atestigua, dejando ver incluso un incremento de las desigualdades en los casos de Costa Rica, Guatemala y Honduras (Anexo Estadístico. Tablas 75 y 76)⁵. Al final del período, todos los países presentan unos valores por encima de 0,5, e incluso superiores a 0,6 en el caso de Honduras⁶, señal inequívoca de que las políticas llevadas a cabo por los diferentes gobiernos no han conseguido el propósito de reducir las enormes desigualdades de renta, ni revertir la evidente tendencia hacia la desigualdad imperante en lo relativo a la distribución del ingreso. Esta conclusión se reafirma al evaluar la distribución del ingreso en la región (Anexo Estadístico. Tabla 77). El decil más pobre apenas participa en el 1% del ingreso total, mientras que el decil más rico llega a presentar porcentajes por encima del 45% en los casos de Guatemala y Honduras. Ahora, a pesar de estas cifras, la relación entre los deciles más alejados se ha reducido. Sin embargo, la confianza en la mejora se disipa al ver como la relación entre los quintiles más alejados se ha incrementado en el período⁷. De media, el 20% de la población más rica del istmo participa en un porcentaje dieciséis veces y media mayor que el del quintil más pobre –dieciocho veces y media si excluimos a Nicaragua del grupo-.

Estos problemas adquieren mayor dimensión cuando se verifica que al final del período un 30% de la población centroamericana se encuentra en extrema pobreza, y que en los casos de Honduras y Nicaragua este porcentaje se eleva incluso por encima

del 40% (Anexo Estadístico. Tablas 78 y 79)⁸. Así, a pesar de las sustanciales mejoras, más del 57% de los hogares nicaragüenses y hondureños se encuentra por debajo de la línea de pobreza –casi el 40% en el caso de Guatemala-, y algo menos del 30% en situación de indigencia⁹. La situación se agudiza en los hogares encabezados por mujeres, donde la cifra de pobreza e indigencia se encuentra por encima del 60% en el caso de Nicaragua, y cercana a la anterior en la vecina Honduras¹⁰. En total, más del 40% de los hogares centroamericanos se encuentra en situación de pobreza, y el 18% en situación de indigencia extrema¹¹.

A partir de lo expuesto, no sorprende que, con la excepción de Costa Rica, la región presente un Índice de Desarrollo Humano (IDH) por debajo de la media mundial (Anexo Estadístico. Tablas 82 y 83; Anexo Gráfico. Gráfico 205)¹². No obstante, si bien para el resto de las economías la evolución de este índice revela una mejoría sostenida a lo largo del período, en esta última los niveles de desarrollo humano han empeorado. Como consecuencia ha disminuido la distancia entre los países más adelantados y los de menor desarrollo relativo en virtud de un avance más acelerado en éstos últimos, a la par que la región ha reducido el diferencial que la separa de la media mundial (Anexo Gráfico. Gráficos 206 y 207).

En definitiva, la estrategia de desarrollo económico seguida por los países centroamericanos no ha sido capaz de reducir el elevado diferencial que en términos de distribución de renta presentaba la región al inicio del período. Tampoco ha propiciado una reducción sustancial de los diferentes índices de pobreza en la región, ni ha ocasionado que las economías del istmo se sitúen en la media o por encima del nivel medio de desarrollo humano presentado por el conjunto de países analizados por el PNUD. Se mantiene, por lo tanto, la vulnerabilidad y el empobrecimiento de una parte importante de la ciudadanía centroamericana, sin que las políticas de apertura comercial y potenciación de la integración a nivel regional hayan propiciado una reversión de su tendencia.

VII.2. RADIOGRAFÍA DEL ESTADO DE LA SALUD GENERAL Y REPRODUCTIVA (Parámetros 23 y 24)

A los problemas derivados de la desigualdad de ingreso se unen las necesidades de inversión en materia de salud. Centroamérica es una región donde la esperanza de vida

apenas se sitúa en los 70 años, más de un 12% de la población no tiene acceso fuentes de agua mejorada, y casi una cuarta parte tampoco acceso a servicios de saneamiento básico (Anexo Estadístico. Tablas 84 y 85)¹³. En concreto, más de un 20% de la población salvadoreña y nicaragüense no tiene acceso a fuentes de agua mejorada, y un 27% y 34% de las mismas, respectivamente, tampoco acceso a servicios de saneamiento¹⁴. Además, el número de médicos por cada cien mil habitantes es tan reducido, que por ejemplo en el caso de Nicaragua cada uno de los mencionados debería atender a 2.700 pacientes (Anexo Estadístico. Tabla 86)¹⁵. Entre otros, por estos motivos los casos de tuberculosis siguen siendo muy elevados en toda la región, y la incidencia del VIH/SIDA se mantiene como un problema serio sin resolver¹⁶. En relación con esto último, el hecho de que en promedio solamente utilicen métodos anticonceptivos un 57% de las mujeres centroamericanas casadas de entre 15 y 49 años, puede ser sintomático de la elevada prevalencia de enfermedades de transmisión sexual como la anterior, y nos adentra en los potenciales problemas que esta situación puede acarrear en los indicadores de salud reproductiva¹⁷.

Así, si ampliamos el estudio con este tipo de indicadores las alarmas se reproducen (Anexo Estadístico. Tablas 87 y 88). Si excluimos a Costa Rica del objeto de análisis, solamente un 58% de los partos son asistidos por personal capacitado. Esta cuestión ocasiona que de cada mil niños nacidos vivos, más de 200 madres fallezcan en el parto y 32 niños no sobrevivan al mismo. Además, en el caso de que el bebé consiga salir con vida, tiene un 4,1% de probabilidades de fallecer antes de los 5 años. La razón se explica en parte por los problemas de malnutrición, pues más de un 11% de los niños nacen con peso reducido, agudizándose el problema a medida que avanzan en edad, ya que un 13,5% de los menores de 5 años presentan problemas de este tipo¹⁸. A lo comentado debemos agregar que el porcentaje de partos asistidos por personal capacitado se ha reducido notablemente en el caso de El Salvador y Honduras, y que la tasa de mortalidad materna se ha incrementado en los de Guatemala y Nicaragua.

Es decir, la región no sólo no ha conseguido unos niveles de salud reproductiva mínimos, sino que en algunos casos la situación incluso ha empeorado. La tasa de mortalidad materna e infantil continúa siendo muy elevada, y los problemas de malnutrición se han incrementado en Costa Rica y Honduras. Se demanda así una política de desarrollo social que aumente la calidad de vida de la población del istmo, y

reduzca la vulnerabilidad de los colectivos más propensos a carencias de salud: los jóvenes y los niños.

VII.3. INDICADORES DE EDUCACIÓN PARA EL ISTMO

CENTROAMERICANO (Parámetros 25 a 28)

Una posible solución a los problemas anteriores vendría de la mano de un programa de inversión educativa que impulse el desarrollo de las capacidades de todos los miembros de la sociedad. Sin embargo, si excluimos a Costa Rica, una cuarta parte de la población centroamericana es analfabeta (Anexo Estadístico. Tabla 89). En un análisis de género, este problema se agudiza, pues al final del período casi el 30% de las mujeres padecen este obstáculo para el desarrollo personal¹⁹. Este lastre se agudiza en Guatemala, donde casi el 40% de las mujeres no están alfabetizadas y la tasa de analfabetismo general asciende hasta más del 30%. Así, en un entorno donde la tasa neta de matriculación en cualquier nivel no llega al 70% en ninguna de las cinco economías, no sorprende que el número de científicos y técnicos sea tan reducido (Anexo Estadístico. Tabla 90)²⁰.

Si evaluamos el promedio de años de estudio de los jóvenes de la región se intensifican las alarmas (Anexo Estadístico. Tabla 91). En la región encontramos claramente dos grupos diferenciados: el conformado por Costa Rica y El Salvador, y el que englobaría al resto de las economías. En promedio, los jóvenes del primer grupo estudian ocho años de media, lo que implica que *de facto* reciben aproximadamente dos años más de formación que sus vecinos. Ahora, si tenemos en cuenta que en ALC este sector poblacional estudia en promedio casi diez años²¹, las conclusiones no son nada esperanzadoras, amplificándose la inquietud al apreciar como en Guatemala las jóvenes no llegan, en promedio, a tener la oportunidad de formarse ni durante seis años. Como consecuencia, si realizamos un corte seccional en el conjunto de la sociedad del istmo, la tasa de deserción media entre los jóvenes de 15 a 19 años se eleva por encima del 40%, e incluso se sitúa alrededor del 50% entre los jóvenes guatemaltecos y hondureños (Anexo Estadístico. Tabla 92)²². Por consiguiente, no sorprende que el porcentaje de personas de 25 a 26 años que ha tenido la oportunidad de concluir, al menos, la enseñanza secundaria apenas supera el 7% de media, quedándose en el 6% para el segundo conjunto de economías definida anteriormente.

VII.4. MEDICIÓN DEL DESEMPLEO EN LA REGIÓN (Parámetros 29 a 31)

Por inferencia de las deficiencias a nivel educacional, la tasa de desempleo en los jóvenes es sustancialmente elevada, siendo el problema aun más severo para el género femenino (Anexo Estadístico. Tablas 93 y 94). En cifras, sirva de ejemplo que al final del período el 14% de los jóvenes estaba desempleado, y en el caso de Nicaragua más del 20%. Además, aproximadamente dos de cada diez chicas se encontraba desempleada en Costa Rica y Nicaragua²³. Sin embargo, la tasa de desempleo abierto expresa unas cifras muy por debajo de las señaladas anteriormente. La razón proviene del hecho de que este índice solamente toma en consideración a la parte de la población económicamente activa que no está trabajando pero que busca activamente empleo²⁴. ¿A que nos lleva esta reflexión? A los altos niveles de informalidad que presenta toda la región sin excepción (Anexo Estadístico. Tablas 95 y 96). En Guatemala la tasa de informalidad supera el 80% y, con la excepción de Costa Rica, en el resto del istmo ésta se sitúa por encima del 60%. Finalmente, entre los jóvenes los niveles de informalidad son abrumadores, y ahondando en este aspecto, en Guatemala casi cuatro de cada diez niños entre 10 y 14 años, y 2 de cada diez en el caso de Nicaragua, se encuentren trabajando²⁵.

Es decir, la amplia mayoría de la población centroamericana se emplea en trabajos informales, que en la mayor parte de los casos no requiere de cualificación alguna, o ésta es muy baja. Esta cuestión es más evidente en el tramo de los más jóvenes, pues a un promedio de años de estudio muy reducido y a un abandono escolar muy elevado en edades tempranas, se une una aguda precariedad laboral que además no exige prácticamente de cualificación. Esta situación no favorece el desarrollo profesional, empujando al individuo a un círculo vicioso donde las necesidades económicas le presionan para comenzar a trabajar en edades tempranas. Sin embargo, su poca cualificación no le permite acceder a puestos de trabajo de cierta entidad, y por este motivo la remuneración del mismo y las posibilidades de desarrollo técnico no suelen ser muy elevadas, lo que sin duda le empuja a una situación de máxima vulnerabilidad social en un ambiente de creciente pobreza.

VII.5. EL HECHO FEMENINO EN CENTROAMÉRICA: HACIA EL EMPODERAMIENTO DE GÉNERO²⁶ (Parámetros 32 a 34)

El Centroamérica las mujeres sólo aportan algo más de una cuarta parte del ingreso total proveniente del trabajo (Anexo Estadístico. Tabla 97)²⁷. La razón es compleja desde un punto de vista social, no obstante fácil de sintetizar. En el istmo, las mujeres pueden sufrir de pobreza no solamente por su situación económica, sino también por ser mujeres²⁸. El maltrato es muy frecuente en la región y los episodios de violencia de género son cotidianos. Además no se las otorga los mismos derechos y libertades que a los hombres, son excluidas de la vida política y están sujetas a la casa, ocupándose del hogar y cuidando de los hijos; trabajo este último considerado como no cualificado y no productivo al no obtenerse por él beneficio económico directo. En consecuencia, se genera una doble carga laboral derivada de las labores domésticas y el trabajo productivo, que además suele tener un limitado reconocimiento económico (Oxfam, 2008)²⁹.

No obstante lo comentado, se aprecia una clara mejoría en el acceso a la educación de este sector poblacional. Si bien la amplia mayoría de las mujeres tienen acceso a la educación primaria –casi el 90% en promedio al final del período-, al inicio del mismo sólo el 31% de las mujeres de la región tenían acceso a la matriculación en secundaria, y alrededor de una de cada cien a la matriculación en terciaria. Los valores al final del período no son representativos de un contexto adecuado de desarrollo social, pero transmiten el esfuerzo realizado por los diferentes gobiernos y por los actores implicados en lograr que la mujer fortalezca su capacidad de desarrollo y toma de decisiones. Así, se ha conseguido que más del 50% de las mujeres accedan a la educación secundaria, e incluso que casi el 18% lo haga en la terciaria³⁰.

Ahora, dentro de los objetivos intrínsecos al concepto *empoderamiento* se incluyen el acceso de las mujeres a los recursos y a los ámbitos de decisión, tanto individuales como colectivos, con el objetivo de que ocupen un espacio en la toma de decisiones. Sin embargo las políticas llevadas a cabo en esta materia no han aumentado significativamente las parcelas de decisión de las mismas. La representatividad dentro de los parlamentos supera ligeramente el 14% -y se reduce a lo largo del período en los casos de Guatemala y Honduras-, mientras que el número de puestos ejecutivos o de

gerencia ocupados por mujeres apenas ha mejorado desde el 30% que presentaba al inicio del mismo. Para concluir, en puestos de trabajo de menor cualificación la situación incluso ha empeorado en países como Costa Rica y Honduras.

En conclusión, si bien se está realizando un esfuerzo para que la mujer acceda a un nivel de educación mínimo que le otorgue la posibilidad de desarrollarse en la doble faceta personal y profesional, la realidad todavía exige numerosos esfuerzos en este campo. Por este motivo se explicita la necesidad de que la igualdad y equidad de género sea uno de los ejes principales incluidos dentro del ámbito social de todas las políticas públicas regionales, con especial incidencia en países, como Guatemala, donde la mujer, por el mero hecho de serlo, sufre con mayor crudeza los problemas de la exclusión y la vulnerabilidad.

VII.6. EL HECHO INDÍGENA EN CENTROAMÉRICA: PROBLEMAS Y DESAFÍOS PARA LA REGIÓN (Parámetros 35 y 36)

La *multiethnicidad* del istmo centroamericano no deja lugar a la discusión³¹. De manera más definida, la población indígena representa el 25% de la población total de Centroamérica (Anexo Estadístico. Tabla 99), llegando a más del 60% en el caso de Guatemala³². Pero lejos de mantener los mismos derechos que el resto de ciudadanos de la región, la mayoría de estos pueblos ha sido excluido y discriminado política, cultural y económicamente. Así, podríamos resumir los problemas fundamentales que aquejan en los siguientes (ICEFI, 2008): en primer lugar, los pueblos indígenas tienen condiciones de salud más deterioradas que la población no indígena como consecuencia de enfermedades asociadas a la exclusión, la pobreza y el subdesarrollo (desnutrición, tuberculosis, diarrea, y neumonía, entre otras), lo que provoca que la mortalidad infantil y materna en estas poblaciones esté por encima del promedio nacional, sufriendo a su vez unos niveles de pobreza por encima de los índices regionales, y en consecuencia una esperanza de vida menor; por otro lado nos encontramos con una baja cobertura de la educación bilingüe debida a los pocos maestros capacitados, así como unas cifras de escolarización, sobre todo de las niñas indígenas, que siguen siendo bajas en comparación con el resto de la población en edad escolar; finalmente debemos hacer mención a la falta de acceso a la tierra, que aunada a la baja resolución de demandas agrarias, a la falta de respeto a sus territorios comunales y a los desplazamientos

forzados como resultado de proyectos de desarrollo económico, configuran un panorama de crecientes tensiones sociales. Los tres elementos anteriores constituyen la preocupante prolongación al futuro de los patrones de exclusión y discriminación actuales.

Dentro de la primera cuestión, apreciamos como la mitad de la población indígena del istmo vive en condiciones de pobreza (Anexo Estadístico. Tabla 99), elevándose este porcentaje por encima del 60% en Guatemala, y hasta casi alcanzar el 70% en el caso de Honduras³³. En lo relativo a la escolarización de estos pueblos, se considera importante la universalización de la educación primaria y la ampliación de la educación bilingüe. Estas pueden ser consideradas piezas clave para permitir a los niños y jóvenes mejores opciones de empleo en el futuro, y por lo tanto mejores condiciones de vida. Sin embargo, la realidad social de la región muestran las dificultades a las que deben enfrentarse todavía las sociedades centroamericanas para cumplir con los mencionados (Reyes, 2004, p.46): tasas elevadas de deserción escolar en el área rural debido a la falta de maestros y a la dificultad de los niños y adolescentes para llegar a los centros educativos, ubicados en la mayor parte de los casos en los centros urbanos; infraestructura vial muy deficiente al no existir en muchos casos ninguna carretera pavimentada que de acceso a los centros de enseñanza, hasta el punto de que en algunos casos los únicos accesos posibles son por vía aérea y marítima; finalmente, la existencia de medios de comunicación escasos y deficientes, que dificultan los flujos y asimilación de información.

Por este motivo, si bien la tasa de matriculación en primaria alcanza casi el 90% (77,5% en el caso de Guatemala), la de secundaria se reduce hasta apenas el 28% (Anexo Estadístico. Tabla 100). Es decir, en promedio, siete de cada diez niños y niñas indígenas del istmo no tienen la oportunidad de matricularse en educación secundaria (ocho de cada diez en el caso de Honduras). Con estos problemas se deduce que la tasa de matriculación en terciaria debería ser muy reducida. Efectivamente, ésta no alcanza el 6%, con el caso extremo de Honduras, donde se puede afirmar que por el hecho de ser indígena las posibilidades de recibir educación superior son nulas. Por consiguiente, en Costa Rica la población indígena tiene unos porcentajes de alfabetización de adultos un 15% menores que los no indígenas, mientras que en Guatemala esta diferencia se

amplía hasta el 29%, siendo el nivel de analfabetismo aun más elevado en los pueblos indígenas asentados en Nicaragua (PNUD, 2003).

Para concluir, el eje para sustentar las bases materiales y simbólicas del desarrollo de los pueblos indígenas es la garantía de la propiedad de la tierra. No obstante, a pesar de que en la región, en términos generales, se reconoce constitucionalmente la propiedad comunitaria de las tierras indígenas, ésta continúa siendo una cuestión sensible en la relación entre las comunidades, el sector público y la población indígena y no indígena (Anexo Estadístico. Tabla 101). De hecho la propiedad comunal inenajenable no figura en ninguna de las constituciones de las naciones centroamericanas, y por este motivo se dan casos de campesinos que, a causa de la pobreza extrema que sufren, terminan vendiendo su tierra y se ven obligados a migrar hacia las tierras comunales en posesión de indígenas (Cordero, 2002).

Finalmente, las necesidades básicas indispensables para el desarrollo social del pueblo indígena se pueden sintetizar en las siguientes (Reyes, 2005, p.50): titulación de tierras; acceso a servicios sociales, principalmente en los sectores de educación y salud pública, dando especial atención al sector más joven; mejoramiento de la infraestructura vial; financiamiento y creación de nuevos empleos en proyectos productivos y mejoramiento de la tecnología aplicada; apoyo a la revalorización de sus expresiones sociales y culturales; y participación étnica en el proceso de decisiones a nivel local, regional, nacional. En este marco de demandas sociales, existen progresos tanto en el reconocimiento constitucional del carácter pluriétnico y multicultural de las sociedades, como en la suscripción del Convenio 169 de la OIT (Anexo Estadístico. Tabla 101)³⁴. Sin embargo, en ninguna constitución se reconoce en sí el carácter de pueblos o naciones indígenas, ni el derecho a la educación bilingüe e intercultural³⁵.

Por lo tanto, la legislación que existe presenta muchos vacíos que han sido denunciados por las organizaciones sociales de base étnica, poniendo en evidencia la responsabilidad que los gobiernos tienen en la elaboración de políticas sociales que potencien el desarrollo de los pueblos indígenas, y permitiendo a su vez cumplir, promover y proteger los derechos de todos los ciudadanos -en especial los de aquellos que históricamente han sido marginados *de facto*-. Sólo de esta manera se logrará que esta facción social se distancie del analfabetismo, la insalubridad, la inseguridad y la

miseria, y contribuya tanto al desarrollo económico como al fortalecimiento de la democracia de la región, mediante su integración en los foros de decisión social.

VII.7. DESARROLLO SOCIAL Y SEGURIDAD CIUDADANA: UN NEXO NECESARIO³⁶

Centroamérica es una de las regiones del mundo con mayor nivel de inseguridad ciudadana (o bien con mayor número de inseguridades de este tipo). Si se exceptúan las guerras que padecen algunas partes de África o de Asia, el denominado Triángulo del Norte podría ser considerado como la región más violenta del mundo. Así mismo, la incidencia de los delitos contra la propiedad también parece ser elevada, y el narcotráfico, la criminalidad organizada y las *maras* son actores desgraciadamente cotidianos dentro de la institucionalidad delictiva contra la vida, la integridad o el patrimonio de la región. Toda esta incidencia delictiva en parte tiene relación con el estado de la educación en el istmo y con las oportunidades de trabajo. Ante una situación de extrema vulnerabilidad y escasas posibilidades de desarrollo personal, la delincuencia tanto informal como organizada puede resurgir como alternativa para determinadas facciones sociales que, con un bajo nivel de educación y unos ingresos económicos reducidos, ven en la anterior una vía para obtener un nivel de ingresos regulares y en algunos casos una determinada identidad social. En este marco, la pretensión de este epígrafe es argumentar suficientemente dichas afirmaciones, a la par que resaltar los enormes problemas que la región enfrenta en lo relativo a inseguridad ciudadana y, por extensión, a desarrollo social. Para lo anterior, abordaremos la problemática derivada de los delitos contra las personas, para a continuación entrar en los problemas de la delincuencia organizada.

VII.7.1. DELITOS CONTRA LAS PERSONAS (Parámetro 37)

VII.7.1.1. Homicidios

Según la Declaración de Ginebra sobre Violencia Armada y Desarrollo (2008)³⁷, América Central tuvo en promedio 29,3 homicidios por cada 100.000 habitantes en 2004. Este nivel de homicidios sólo fue superado por la región sudafricana, que con 31,7 homicidios por cada 100.000 habitantes sería la región con mayor nivel de inseguridad ciudadana en estos términos³⁸. En otras palabras, si se exceptúan aquellas

regiones que están siendo afectadas por una intensa violencia política, Centroamérica resultaría ser la región más violenta del planeta. Ahora, si recurrimos a estadísticas nacionales la situación se agrava (Anexo Gráfico. Gráfico 208; Anexo Estadístico. Tabla 102), pues si se comparan las tasas nacionales de homicidio durante 2006, el promedio de los cinco países (35,8) equivale a cuatro veces la tasa promedio mundial y supera en un 50% la de ALC. Además, este índice sufre un incremento en todos los países -con la excepción de Honduras-, y convierte al istmo en la región más violenta del subcontinente americano (Anexo Gráfico. Gráfico 209). Si obviamos la situación del Cono Sur, en cinco años Centroamérica ha pasado de ser la región más pacífica a ser la más violenta del subcontinente, mientras que Brasil, México y la zona Andina han visto disminuir sus índices de violencia³⁹.

Pero si nos paramos a analizar las diferentes realidades nacionales, apreciamos como el Triángulo del Norte presenta un problema serio al respecto, pues estos países promedian 52 homicidios por cada 100.000 habitantes al final del período, lo que equivaldría aproximadamente al doble de los promediados en ALC y a casi seis veces el promedio mundial⁴⁰. La diferencia existente en lo relativo a este índice se advierte claramente en el Gráfico 210 del Anexo Gráfico (también Anexo Estadístico. Tabla 102). Al final del período, el 88% de los homicidios de la región se perpetraron en el Triángulo del Norte, mientras que en Nicaragua y Costa Rica el promedio de este índice se situaba en 11 homicidios⁴¹.

VII.7.1.2. Agresiones, violaciones y secuestros⁴²

A pesar de la comentada distorsión de los datos, el número de denuncias por agresión y violación es sustancialmente elevado en Centroamérica (Anexo Estadístico. Tabla 103)⁴³. Son preocupantes los casos de Costa Rica y principalmente Guatemala y Nicaragua, donde ambos indicadores son muy altos -destacando en este último tanto el nivel de denuncias por agresión como el aumento de las violaciones-⁴⁴. Por otro lado, en los años analizados apreciamos como los delitos contra las personas en forma de secuestros han aumentado en todo el istmo, potenciando la situación de inseguridad existente en términos generales. Finalmente, si volvemos a la idea de que no se tiene constancia de la mayor parte de los delitos por agresión, violación y secuestro, las cifras mostradas no conformarán más que una parte de la realidad social centroamericana, y en

consecuencia nos reafirmamos en que la política social llevada a cabo por los gobiernos de la región debe proporcionar un papel destacado a la reducción de la inseguridad ciudadana en los términos descritos.

VII.7.1.3. La trata de personas⁴⁵

Las legislaciones nacionales de América Central no siempre contemplan este delito, lo hacen de modo confuso, o bien lo han introducido recientemente (PNUD, 2009). En todo caso, parece que la trata de personas aqueja seriamente a la región, pues geográficamente es una de las fuentes principales de “reclutamiento” de migrantes ilegales hacia Estados Unidos y, en términos generales, de personas para explotación (aunque principalmente, no sólo en términos sexuales). Esta dinámica creciente y lucrativa está fundamentalmente controlada por redes del crimen organizado, y afecta especialmente a mujeres y niñas que acaban siendo explotadas sexualmente. De hecho (BBC Mundo, 2002), se calcula que entre 35.000 y 50.000 menores de edad centroamericanas son obligados a prostituirse para satisfacer la pujante demanda de la industria del turismo sexual que, centrada en Costa Rica, Guatemala y Nicaragua, es protagonizada por turistas y extranjeros en cerca del 20% de la demanda total (Jiménez, 2007). Por otro lado, en torno al tráfico de migrantes se han organizado redes criminales que llegan a incluir agencias de viajes, hospedajes, empresas de transporte, oficinas de migración y, por supuesto, los llamados “coyotes”⁴⁶. En términos económicos, algunas estimaciones hablan de un coste de entre dos mil y ocho mil dólares por cada inmigrante puesto al otro lado de la frontera estadounidense (PNUD, 2005), es decir, que este puede llegar a suponer hasta cuatro veces el ingreso anual medio de un ciudadano de la región –seis veces si exceptuamos a Costa Rica del análisis-.

VII.7.1.4. La violencia contra las mujeres

La violencia contra las mujeres se asienta principalmente sobre un sistema de género que las pone en desventaja frente a los hombres, y que se nutre además de las individualidades propensas y de los desajustes sociales que producen *anomia* (Larrazin, 2002). Entre los factores que la fomentan podemos señalar el aislamiento social o la falta de redes, antecedentes familiares con historias de violencia de género en cada uno de los integrantes de la pareja, o rasgos individuales como el exceso de alcohol, drogas,

o valores culturales que legitiman el uso de la violencia y el abuso del poder (*Ibid.*). En cifras generales, en países como Nicaragua y Honduras, más del 60% de las violaciones y entre el 50% y 90% de los abusos deshonestos (tocamientos, exhibición, etc.) tienen como víctimas a mujeres menores de 20 años. Así mismo, encuestas escolares llevadas a cabo en Costa Rica muestran que entre el 5% y el 40% de las mujeres adolescentes han sufrido al menos una vez de abusos sexuales. Finalmente, dos de cada tres mujeres asesinadas en Centroamérica mueren por razón de su género, es decir, pueden ser considerados como *feminicidio* (PNUD, 2009, p.132).

Según Claudia Samayoa, “en Guatemala, Honduras y El Salvador los asesinatos de mujeres superan a los de la violenta Ciudad Juárez. Pero en El Salvador, Honduras y México hay más Estado que responde, a diferencia del [...] gobierno [...] de] Álvaro Colom, que no logra abordar la problemática” (Muñoz, 2010). A causa de la estructura patriarcal de la sociedad, en este país son las mujeres las que más sufren la violencia en sus diversas expresiones (CCPDH e IIDH, 2006). De hecho, ésta es recurrente y sistemática, sin que estuviese tipificada como delito hasta la entrada en vigor de la Ley contra el Feminicidio y Otras Formas de Violencia de 2005. Hasta ese momento, las autoridades de justicia ejercían total impunidad y exclusión hacia las mujeres, al no elaborar una investigación real y al vincular a todas las asesinadas con la prostitución o las *maras* (Muñoz, 2010; CCPDH e IIDH, 2006). En cifras, en este país el feminicidio ha pasado de representar el 1% del total de los homicidios en 2001 al 9% en 2009.

En El Salvador, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Salud Familiar para el año 2003, del total de mujeres salvadoreñas encuestadas de 15 a 49 años, el 35,8% de las casadas o acompañadas recibió maltratos verbales o psicológicos en algún momento de la vida, el 18% algún tipo de violencia patrimonial, el 19,7% violencia física, y el 8% violencia sexual por parte de alguna pareja o ex-pareja. Por su parte, en Honduras la violencia de género contra las mujeres se expresa mediante la discriminación y el ejercicio desigual de poder, y se produce tanto en el ámbito público como en el privado. No obstante se brinda mayor atención a la violencia que se produce en el ámbito privado, y la violencia pública es tolerada e invisibilizada por el Estado. Además, ésta va en aumento e intervienen otros actores como el crimen organizado, el narcotráfico en todas sus expresiones, la delincuencia generalizada y la explotación sexual comercial, con la impunidad como la norma general (CCPDH e IIDH, 2006).

En Nicaragua el 52% de las mujeres que ha estado casada o en unión de hecho ha sufrido por lo menos un episodio de violencia por parte de sus compañeros (Ellsberg, *et al.*, 1996)⁴⁷. Ahora, de ese total el 70% sufrieron actos de violencia severa y un 60% fueron víctimas de algún tipo de abuso físico, sexual o psicológico en su vida. Finalmente, en Costa Rica la Encuesta Nacional de Violencia contra la Mujeres reveló que en 2003 el 58% de las mujeres encuestadas han sufrido alguna forma de violencia física o psicológica. De hecho, el 45,4% había sido víctima de la violencia física, el 29% había sufrido amenazas, un 23% había sido abofeteada o golpeada con el puño, y el 12,6% había sido atacadas o amenazadas con armas blancas o de fuego. En cuanto a violencia sexual, el 38,2% de las mujeres encuestadas había experimentado alguna forma de agresión sexual después de los 16 años, el 27,9% había sido tocadas sexualmente contra su voluntad y el 26% las habían tratado de forzar a tener relaciones sexuales o las habían violado.

Las cifras hablan por sí solas. Según el PNUD⁴⁸ (2009, p.134) la mitad de las mujeres centroamericanas ha sido objeto de violencia durante su vida adulta y casi siempre quien las ha agredido no es un extraño sino el hombre que escogieron para compartir la vida. Esta tragedia silenciosa sin embargo comienza a ver la luz, puesto que en casi todos los países el número de denuncias está aumentando aunque sea lentamente. No obstante, sin una política fuerte de potenciación de la denuncia y penalización del maltrato, nunca será posible erradicar esta lacra social tan frecuente en países donde históricamente la mujer ha sido discriminada, y donde la violencia de género en el ámbito familiar ha quedado oscurecida, mientras la perpetrada en el ámbito público era tolerada socialmente.

VII.7.2. LA DELINCUENCIA ORGANIZADA (Parámetro 38)

VII.7.2.1. El narcotráfico

Ubicada entre los principales países productores y el mayor centro de consumo mundial (Estados Unidos), y actuando como puente entre Colombia y México, América Central ha sido una ruta cada vez más importante del tráfico de sustancias sicotrópicas, en especial de cocaína (PNUD, 2003, p.102)⁴⁹. A pesar de los problemas derivados de la medición de esta actividad, el volumen de capturas de cocaína puede ser indicativo de la importancia que la región está tomando como puente entre los centros de producción y

consumo. Desde el inicio del período, los decomisos de cocaína casi se han triplicado en el istmo, pasando de unas 9,8 toneladas a casi 27,7, y aproximadamente se han quintuplicado si evaluamos la diferencia entre los años 2001 y 2006 (Anexo Estadístico. Tabla 104). Por países, se aprecia como los decomisos han disminuido en Guatemala y El Salvador, mientras que se han incrementado sustancialmente en Costa Rica, Nicaragua y Honduras. Estos datos nos hacen pensar que estos tres últimos países están realizando notables esfuerzos en la lucha contra el narcotráfico, frenando la vía de acceso hacia los dos primeros. Sin embargo, otra lectura puede ser que estos dos últimos no tienen capacidad para luchar contra el mismo y por este motivo el número de decomisos se ha reducido.

En términos generales, este protagonismo creciente del narcotráfico en la región podría atribuirse a una serie de factores que podemos resumir en los siguientes (PNUD, 2009, p.103 y ss.): el desplazamiento desde otras rutas; la debilidad relativa de algunos Estados centroamericanos para luchar contra los *narcos*⁵⁰; los desmovilizados de las guerras, el crecimiento de la seguridad privada sin control y la abundancia de armas que ayudaron a formar los grupos paralelos al servicio de los carteles; la migración masiva y a menudo ilegal, que creaba oportunidades para infiltrar *mulas* o portadores de droga hacia Estados Unidos⁵¹; y por supuesto el hecho de que el dinero de los traficantes pudo ser “lavado” a través de la banca y otras actividades (construcción, turismo, comercio y compra de tierras principalmente) en los países de la región, especialmente en Panamá y Guatemala.

En consecuencia, la necesidad de invertir el creciente protagonismo que ha tomado este problema regional mediante políticas de seguridad y prevención se concreta en las cinco graves amenazas que representa el narcotráfico para la seguridad de los ciudadanos del istmo (*Ibid.*): primera, los homicidios y demás episodios de violencia por motivo del trasiego y la lucha por el control de territorios⁵²; segunda, el hecho de que el consumo local de droga facilita o induce la comisión de delitos ordinarios; tercera, el estímulo y la potenciación de otras formas de criminalidad organizada⁵³; cuarta, la corrupción de agentes de los servicios de seguridad nacional, políticos y empresarios en sectores económicos conexos; y quinta, la dedicación de cuantiosos recursos a esta “guerra”, que bien podrían dedicarse a otras tareas⁵⁴.

VII.7.2.2. Las *maras*⁵⁵

El fenómeno de las *maras* es casi exclusivo del Triángulo del Norte (Anexo Estadístico. Tabla 105). En estos países se contabilizan el 90% de los *mareros*, siendo Honduras el país con un problema mayor, pues “da cobijo” a más de la mitad de los mismos. A pesar de ello, su número en el total de la población es apenas representativo, con la excepción de este último país, donde de cada doscientas personas, una pertenecería a una *mara*⁵⁶. En términos socioeconómicos, este fenómeno se da casi exclusivamente entre los jóvenes, los cuales en su mayoría provienen de familiar pobres y han sufrido episodios de violencia (Nowalski, 2005). Así, 7 de cada 10 miembros de las *maras* vienen de hogares donde la madre es la jefa del hogar, y 8 de cada 10 no estudian, siendo el promedio de escolaridad de tan solo 4 años (IUDOP, 2001). En cuanto al empleo, por lo general están desempleados o tienen trabajos temporales, muchos de los cuales son informales y hasta ilegales (generalmente el tráfico de drogas), además de recurrir a la delincuencia para sobrevivir (Santacruz y Concha-Eastman, 2001; IUDOP, 2001). Así mismo, el 25% de los jóvenes menores de 18 años consume algún tipo de droga (FESPAD, 2003), el 80% fue víctima de violencia doméstica y el 70% ha sufrido el asesinato de algún familiar o conocido (Nowalski, 2005)⁵⁷. Para concluir, en un estudio llevado a cabo en El Salvador, 7 de cada 10 jóvenes *mareros* entrevistados no lograron identificar modelos positivos en el interior de la familia o comunidad durante su infancia y juventud (Smutt, 1998).

Volviendo a su origen, hemos hecho mención a la relación existente entre las *maras* y los procesos migratorios hacia Estados Unidos. En términos brutos, el volumen de migrantes hacia este país se ha incrementado notablemente, ocasionando que el número de centroamericanos que reside en el mismo pase de cerca de 1,3 millones en 1990 a más de 2,5 en 2000 (PNUD, 2005, p.26). Por otro lado, también es cierto que el número de deportados se ha elevado –particularmente a partir de 2002–, cobrando especial protagonismo las deportaciones de originarios del Triángulo del Norte (Anexo Gráfico. Gráfico 211). Sin embargo no queda tan claro el nexo entre deportaciones y delincuencia organizada. Así, hasta 2002, del total de deportados originarios de esta subregión ístmica, aproximadamente una tercera parte presentaba antecedentes penales⁵⁸. A partir de esta fecha el número de deportados se incrementa exponencialmente, sin que el porcentaje de deportados con antecedentes sufra un

incremento similar. Por lo tanto, los datos pueden sugerir que las repatriaciones efectivamente ayudan a trasladar delincuentes y a importar prácticas criminales propias de los Estados Unidos, pero no hay certeza sobre cuántos de los anteriores acaban vinculados a *pandillas* o *maras* en la región, ni está demostrado que el tener antecedentes penales en Estados Unidos necesariamente implique peligrosidad. De hecho, y como indica el gráfico, la mayoría de los deportados carecen de antecedentes penales y, por otro lado, la mayoría de los *pandilleros* o *mareros* no ha vivido en Estados Unidos (PNUD, 2009, p.110).

Ahora, ¿qué grado de inseguridad real suponen las *maras*? Según la Comisión de jefes y jefas de Policía de Centroamérica y El Caribe (2003), los homicidios cometidos por *pandilleros* y *mareros* representaron el 45% del total en El Salvador y Honduras, y el 20% en Guatemala⁵⁹. Pero estas cifras parecen algo exageradas, y otras fuentes argumentan que en Honduras menos del 5% de los delitos son cometidos por jóvenes menores de 18 años de edad, en El Salvador solo el 8% de los homicidios con armas de fuego en 2002 pudieron atribuirse a las *maras*, y en Guatemala en 2006 solo el 14% de los homicidios dolosos parecerían haber sido imputables a las anteriores (ONUDD, 2007; Programa Estado de la Nación, 2007)⁶⁰.

Por lo tanto, no cabe duda de que las *maras* constituyen una fuente de inseguridad ciudadana, especialmente para los países del Triángulo Norte. Pero este fenómeno es complejo y no debe ser juzgado sin profundizar en sus raíces. La práctica totalidad de los jóvenes que deciden entrar a formar parte de alguna de las numerosas *maras* existentes en la región, proviene de entornos muy vulnerables y no ha tenido apenas oportunidades para desarrollarse como individuo⁶¹. A estos ambientes violentos se une una baja autoestima que tratan de compensar mediante la pertenencia a las mismas. Sin embargo, lejos de revertir esta espiral de vulnerabilidad, ésta se potencia, a la par que se contribuye a aumentar la inseguridad personal y ciudadana.

La respuesta a esta situación puede ser en algunos casos la “mano dura”, pero quizá fuese más importante atacar directamente las raíces del problema⁶². Es probable que si a muchos de estos jóvenes se les proporcionasen más y mejores oportunidades de educación y de desarrollo profesional, a la par que se lleva a cabo una política activa de lucha contra el maltrato y los delitos intrafamiliares, el número de personas que toman

la elección de unirse a las *pandillas* o a las *maras* se reduciría drásticamente. No olvidemos que el problema tiene raíces sociales muy hondas, concretamente familias rotas, fracaso escolar, desempleo y frustración del migrante por no conseguir los objetivos soñados.

VII.7.2.3. Conclusión

No por difíciles de medir y expresar en valores se puede dejar de aludir a los daños no económicos de la criminalidad en la región. Una parte de ese daño se refleja en la desconfianza ciudadana y en la debilidad del tejido social, en la creciente sensación de inseguridad y en el desencanto de muchos con la justicia, la democracia y el Estado de derecho. Pero desde una perspectiva social hay que insistir en que un contexto delictivo como el centroamericano implica principalmente una pérdida de libertad. Los ciudadanos del istmo ven como su libertad de movimientos se ve limitada, ven como aumenta el temor a que sus hijos e hijas sufran las consecuencias de la espiral de violencia, ven como las oportunidades de desarrollo personal y profesional están subordinadas a una creciente sensación de inseguridad, y en definitiva y como conclusión más grave, ven como de manera progresiva estos problemas se van integrando en la realidad de la región, hasta formar parte de los costes que deben añadirse a las opciones y oportunidades existentes en Centroamérica.

VII.8. GASTO SOCIAL Y AMPLIACIÓN VERTICAL: LA INSOSTENIBILIDAD DEL DESARROLLO (Parámetros 39 y 40)

Tras este retrato general de la realidad centroamericana en materia social, concluimos que la mayoría de los ciudadanos del istmo no goza de calidad de vida suficiente como para afirmar el éxito del proceso de ampliación vertical. La región demanda mayores niveles de inversión en sectores estratégicos como educación, salud y seguridad ciudadana. Pero las políticas llevadas a cabo por las cinco naciones evaluadas no han ido acompañadas de un programa social –o bien las prioridades o exigencias eran otras- que haya propiciado en la región un incremento en el nivel de vida, más y mejores oportunidades de desarrollo personal y profesional, una reducción de los niveles de inseguridad ciudadana y una mejora de los niveles de desigualdad y pobreza.

El gasto social como porcentaje de la producción total se ha incrementado en todos los países, no obstante hasta porcentajes que, con la excepción de Costa Rica, apenas supera el 10% (Anexo Estadístico. Tablas 106 y 107; Anexo Gráfico. Gráficos 212 a 216). Es destacable el esfuerzo realizado por países como El Salvador y Guatemala, empero el resultado es insuficiente, pues las necesidades de la región exigen de mayores esfuerzos en términos generales⁶³. La mayor parte del anterior está centrado en los programas de fomento de la educación y en menor medida en satisfacer las necesidades sociales en términos de la salud, quedando el gasto en seguridad social y en vivienda como residual. Si en términos medios, y tras los esfuerzos realizados en materia presupuestaria, apenas se destina una décima parte de la renta nacional para paliar las enormes deficiencias existentes en materia de desarrollo humano, no sorprenden los grandes rezagos que la región debe enfrentar para dotar a la población de un nivel de vida que reduzca el grado de vulnerabilidad imperante. Tampoco sorprende que los países que mayores demandas presentan en términos sociales sean los que menos invierten en relación al PIB. Así, Guatemala, Nicaragua y Honduras muestran unos niveles casi un 50% menores que los de la vecina Costa Rica, y en el caso del primero un porcentaje tan preocupantes como el 7,3% del PIB.

Las conclusiones relativas al gasto por habitante son, si caben, más ilustrativas que las anteriores (Anexo Estadístico. Tablas 108 y 109; Anexo Gráfico. Gráficos 217 a 221). Los tres países anteriores dedican, en promedio, 100 dólares anuales para satisfacer las necesidades sociales de cada uno de sus ciudadanos –con la insuficiente cantidad de algo menos de 82 dólares en el caso de Nicaragua-. Este montante es menos de la mitad del dedicado por El Salvador, y casi ocho veces menor que el dedicado por Costa Rica. El panorama de la región no es optimista a la vista de los anteriores, y peor aun si evaluamos el gasto *per capita* por partida de destino. Nicaragua y Guatemala invierten en cada uno de sus ciudadanos 28 y 45 dólares anuales, respectivamente, para educación. Con unas tasas de analfabetismo de aproximadamente el 30% (Anexo Estadístico. Tabla 89) y un porcentaje de personas que ha concluido la secundaria del 6% (Anexo Estadístico. Tabla 91) consideramos que el esfuerzo que deberían realizar los gobiernos de estas economías habrá de ser sustancialmente mayor. Así mismo, la inversión anual en salud por habitante se encuentra en 17 dólares para las dos anteriores –35 en el caso de Honduras-. Con serios problemas de tuberculosis y SIDA (Anexo Estadístico. Tabla 86) y unas condiciones de salud reproductiva muy deficientes (Anexo

Estadístico. Tablas 87 y 88), la conclusión es similar. Para concluir, difícilmente la región conseguirá que buena parte de la población supere las condiciones de inseguridad y vulnerabilidad en las que vive actualmente, si naciones como Honduras y Nicaragua invierten por habitante, respectivamente, 2,5 y algo más de 7 dólares anuales en seguridad social, y 1 y algo más de 10 dólares anuales en resolver los problemas existentes en lo que respecta a acceso a fuentes de agua mejorada, servicios de saneamiento (Anexo Estadístico. Tabla 85) y vivienda en general.

Para concluir, el coste derivado de la inseguridad ciudadana no puede ser pasado por alto en este análisis. Así, en Costa Rica se calculó en un 3,6% del PIB las pérdidas derivadas de la violencia y el delito para 2006 (PNUD, 2006a, p.387), mientras que los valores presentados por Guatemala y El Salvador al inicio de esta década se movían entre el 7,3% y el 11,5% del producto nacional (Acevedo y Pleitez, 2005, p.58; PNUD, 2006b, p.62). No obstante, el Consejo Nacional de Seguridad Pública de El Salvador estima que la violencia le habría costado al istmo un total de 6.506 millones de dólares en ese mismo año, es decir, un 7,7% del PIB total de la región. Los países más afectados serían El Salvador, Honduras y Nicaragua, con un coste respecto al PIB cercano al 11% en el caso del primero, y de alrededor de 10% en el caso de los segundos (Acevedo, 2008, p.13)⁶⁴. Finalmente, se estima que solo la violencia, en concepto de vidas truncadas y personas discapacitadas, costaría un equivalente al 3,9% del PIB (*Ibid.*).

Estas cifras exigirían de una inversión equivalente en materia de seguridad ciudadana y justicia. Sin embargo el montante respecto al PIB destinado a estas partidas se sitúa en el 1% en ambos casos -es decir, un 2% en total- (Anexo Estadístico. Tabla 110), o explicado de otro modo, El Salvador, Honduras y Nicaragua invertirían en seguridad ciudadana cinco veces menos del coste asociado a la violencia -siendo esta diferencia de cuatro puntos para Guatemala-. Sirva como ejemplo que el pago de personas y empresas por concepto de vigilancia y seguridad privada en 2006 ascendió a cerca del 1,5% del PIB, y que, para el conjunto de Centroamérica, se estima que las empresas dedican anualmente el 3,7% del total de sus ventas a gastos de seguridad o a reponer los objetos robados (PNUD, 2009, p.92).

Ahora, si ampliamos esta información con la evaluación del montante destinado a seguridad y justicia respecto a los ingresos presupuestarios, observaremos como sí se

está realizando un esfuerzo en paliar este problema (Anexo Estadístico. Tabla 111). Los países más afectados por la inseguridad ciudadana, los del Triángulo del Norte, destinaron en 2007 un 10% del presupuesto total a esta cuestión, llegando a más del 13% en el caso de El Salvador. Nicaragua y Costa Rica, países menos afectados, también destinaron sumas importantes a este ámbito. No obstante, esta política no ha sido suficiente para solventar el problema, e incluso hemos hecho mención a índices en los que se ha percibido un empeoramiento de la situación en materia de inseguridad.

VII.9. EL CONTEXTO POLÍTICO: GOBERNANZA, DEMOCRACIA Y OPINIÓN PÚBLICA⁶⁵ (Parámetros 41 a 43)

En el reducido espacio de dos décadas, la región ha pasado por el difícil camino de la dictadura, la guerra civil, los gobiernos militares, las democracias truncadas, el aislamiento internacional y las supuestas políticas milagrosas. La transición a la democracia trajo consigo un marco normativo que incluía el reconocimiento de los derechos humanos, y propiciaba la participación activa en la sociedad de pueblos indígenas y grupos étnicos históricamente marginados. Pero con esta apuesta la sociedad ha comenzado a demandar sus derechos, y mediante diversas organizaciones sociales se ha exigido el cumplimiento de los compromisos asumidos por la clase política. En este contexto, las políticas encaminadas a instaurar la democracia marcan una clara divergencia entre la retórica y la realidad social. Así, la ALIDES remarca que (Principio 5):

Los países centroamericanos, en distinta medida, son sociedades conformadas por una diversidad étnicas [*sic.*] y cultural [*sic.*] representa una gran riqueza que debe ser preservada, creando las condiciones para que, en un marco de libertad, todas las expresiones culturales puedan desarrollarse, y en particular las indígenas, en su condición de culturas originarias que han padecido una situación de subordinación a raíz de la conquista y colonización.

Paralelamente determina que:

El apoyo a la consolidación de la democracia, la tutela y garantía plena a los derechos humanos, son la expresión del respeto a la dignidad humana, por lo que se constituye en uno de los enfoques principales del desarrollo sostenible (Base 1). El reto social prioritario es superar los niveles de pobreza extrema en los países (Base 2). El desarrollo económico sostenible del istmo

se fundamenta en la libertad, la dignidad, la justicia, la equidad social y la eficiencia económica (Base 3).

Sin embargo, los niveles de pobreza continúan siendo alarmantes y la región mantiene aun el triste orgullo de ser una de las más desiguales del mundo. Estas cuestiones, junto a las deficiencias relativas a salud, educación e inseguridad ciudadana, y los numerosos escándalos de corrupción y descrédito gubernamental, suponen un freno importante a la esperanza de alcanzar una verdadera *ciudadanía* centroamericana que complemente al objetivo del *desarrollo sostenible*⁶⁶. A las primeras ya hemos hecho mención a lo largo de este Capítulo. Queda por describir el contexto gubernamental y el estado de la democracia en el que se mueve la sociedad del istmo. A este aspecto y a sus consecuencias dedicaremos este epígrafe.

En términos generales, los gobiernos de la región demuestran unos niveles de eficacia muy reducidos (Anexo Estadístico. Tabla 112). Incluso Costa Rica, único país con un índice de efectividad por encima de la media mundial, se mantiene en un nivel muy modesto. Una explicación posible se puede extraer de la existencia de unos niveles de corrupción por encima de la media de ALC (y en consecuencia del mundo), y un reducido nivel de transparencia presupuestaria a nivel gubernamental que pone en alerta incluso a la economía *tica*⁶⁷. Pero además, en promedio, el 75% del electorado del istmo considera que los comicios no se realizan con suficiente transparencia -55% en el caso de Costa Rica-, manteniendo la opinión de que el grado de influencia de los militares en la vida política del país continúa siendo elevado –con un problema notable en el caso de Nicaragua- (Anexo Estadístico. Tabla 113). Estos últimos valores son, en todo caso, peores que los recogidos para sus socios latinoamericanos, y evidencian un serio problema relativo a la eficiencia de la gestión gubernamental, a la par que dificultan posibles mejoras en la defectuosa imagen que la sociedad mantiene sobre la clase política.

Igualmente, como medida de empeoramiento del contexto democrático, apreciamos una clara involución en cuanto a niveles de libertad de ejercicio de la democracia (Anexo Estadístico. Tabla 114). De nuevo con la excepción de Costa Rica, en promedio la región presenta un grado de libertad de expresión por debajo de la media mundial (y del promedio de ALC), que adicionalmente ha empeorado en la mayor parte de los

países a lo largo del período analizado⁶⁸. Tampoco existe libertad de prensa en ninguna de estas economías, con los peores niveles para Honduras y principalmente Guatemala, que se acerca preocupantemente a la categoría de “ausencia de libertad”⁶⁹. Si bien el índice anterior mostraba peores resultados que los de la media latinoamericana, en cuanto a la libertad de negocio la situación no mejora. Así, las facilidades existentes en Guatemala, Honduras y Nicaragua para crear y operar a nivel empresarial son muy reducidas y no han mejorado a lo largo del período de estudio. De hecho, sólo en El Salvador se presentan facilidades suficientes como para que no salte la señal de alarma⁷⁰. Finalmente, la libertad de ejercicio sindical se encuentra muy mermada en toda Centroamérica, a causa de un conjunto de medidas gubernamentales que impiden el libre ejercicio de este derecho constitucional⁷¹.

¿Qué repercusiones tiene lo comentado en la sociedad civil? En primer lugar que la percepción del nivel de democracia en la región se sitúe aproximadamente en un valor de 50 sobre 100 (Anexo Estadístico. Tabla 115)⁷². A esta percepción negativa del nivel de democracia añadimos el hecho de que solamente una cuarta parte de la población considera que los gobiernos buscan el bienestar de la sociedad –un alarmante 16,3% y 18,8% en los casos de Nicaragua y Costa Rica, respectivamente-. Finalmente, que el porcentaje de personas satisfechas con la democracia se sitúe levemente por encima del 30% -ligeramente superior al 50% en el caso de Costa Rica-, mientras que el mismo índice para el caso del sistema de mercado apenas se mantenga en el 25%. Es decir, la sociedad centroamericana no encuentra motivos para afirmar un nivel mínimo de satisfacción con el sistema actual. La percepción de la democracia es insuficiente y los ciudadanos del istmo ven como el sistema de mercado no es la solución a los problemas de desigualdad y pobreza.

En consecuencia, en un baremo de 1 (muy baja) a 7 (muy alta), la confianza de los centroamericanos en la clase política no alcanza en promedio el valor 2, es decir, es alarmantemente reducida (Anexo Estadístico. Tabla 116). Pero de igual modo, sólo un 35% de los ciudadanos de la región confían en los partidos políticos, y menos de la mitad lo hacen respecto al sistema de justicia. Para concluir, sólo se aprecia cierta confianza en los gobiernos locales sin que ésta llegue en ningún caso a superar el 60%. Así, la percepción y confianza en las instituciones es claramente negativa, y no sorprende encontrarnos con países, como Guatemala, donde solamente un 35,7% de la

población afirma apoyar el sistema democrático frente a otros sistemas de gobierno (Anexo Estadístico. Tabla 117). No obstante, a pesar del apoyo de casi tres cuartas partes de la población en el caso de Costa Rica, en el resto de economías sólo en Nicaragua la mayoría de la población apoya la democracia -empero apenas el 50%-. Como remate a estas conclusiones, el apoyo a este sistema de gobierno se ha reducido en toda la región, hasta el punto de afirmar que la mayor parte de la población centroamericana no apoya a la democracia como sistema de gobierno. Por consiguiente, no asombra percibir como uno de cada cuatro centroamericanos no residente en Costa Rica admite su preferencia por gobiernos militares en el caso de que el país se encontrara en un contexto económico adverso.

La población del istmo no confía en sus instituciones ni en la clase política. La percepción de las mismas es sumamente negativa, y en muchos de los índices se aprecia un evidente empeoramiento. Se asume que el sistema de mercado no haya sido capaz de solucionar los enormes problemas que la región atesora en materia económica y social, pero no obstante, la democracia como sistema se encuentra totalmente denostada y devaluada. Esta apreciación del contexto político se traduce en una participación en las elecciones presidenciales muy reducida, que además ve disminuir su nivel en el electorado costarricense, hondureño y nicaragüense (Anexo Estadístico. Tabla 117). Si exceptuamos en este caso a Nicaragua, donde el porcentaje de participación es elevado, en el resto del istmo sólo participan en las presidenciales, en promedio, un 60% del electorado total.

En Centroamérica se reclama, por consiguiente, la reconstrucción del sistema democrático sobre la base de los derechos ciudadanos y las demandas sociales. En el contexto político se exige la edificación de un marco donde la ética y la transparencia primen sobre los intereses personales y políticos de las élites dominantes. La sociedad civil debe ser escuchada, y sus demandas deben incluirse dentro de las prioridades de la clase política que cada cuatro años se alza con el poder en cada una de las economías del istmo. Las naciones centroamericanas están realizando un enorme esfuerzo por salir definitivamente de la espiral de ineficiencia que ha caracterizado a la gestión gubernamental durante décadas. Pero por ahora este no ha evitado que la opinión ciudadana tenga una percepción marcadamente negativa de sus dirigentes, así como del marco institucional derivado del sistema democrático. Si no se realizan más esfuerzos al

respecto, desgracias como la acontecida en la noche del 28 al 29 de junio de 2009 en Honduras dejarán de sorprendernos⁷³.

VII.10. CONSECUENCIA FINAL: MIGRACIONES Y REMESAS (Parámetros 44 y 45)

En promedio de salidas, en el período que va de 2002 a 2005 migraron anualmente 2.798.163 centroamericanos, es decir, un 10% de su población (Anexo Estadístico. Tablas 118 y 119; Anexo Gráfico. Gráficos 224 y 225)⁷⁴. Esta cifra supone más del doble de las migraciones llevadas a cabo en el período 1995-1998, y si comparamos los valores de 1995 y 2005 la diferencia se eleva a más de cinco veces⁷⁵. Estos valores confirman que ante un contexto tan adverso como el que deben enfrentar los ciudadanos del istmo, la elección de migrar hacia otro país no es ajena en la región. De hecho, en 2005, en El Salvador la tasa anual de salidas equivalió al 20% de la población, con un porcentaje del 14,25% en Nicaragua⁷⁶. Sobre el destino de la misma, a pesar de que la migración intrarregional comienza a tener cierta presencia, la prioridad del proceso migratorio centroamericano continúa siendo Estados Unidos (Villa y Martínez, 2001)⁷⁷.

No obstante, la ruta centroamericana de la inmigración a los Estados Unidos se está volviendo cada vez más dramática, y la cifra de muertos se incrementa en paralelo a las dificultades que cada uno de los gobiernos va imponiendo en el paso de sus fronteras. En este sentido crecen los centros de detención de migrantes y el volumen de deportaciones, de manera que se estima que sólo uno de cada cinco migrantes sin papeles consigue lograr su objetivo (Machado, 2007). Concretamente, en los últimos cinco años han muerto o desaparecido al menos 5.000 salvadoreños -y más de medio millar de hondureños- a manos de las mafias o al intentar atravesar la frontera entre Guatemala y México (*Ibid.*). Según datos oficiales, México detuvo entre primeros de 2005 y finales de 2006 a 422.984 migrantes indocumentados, la mayoría de origen centroamericano⁷⁸.

Sobre el coste migratorio, la aventura de una persona indocumentada que aspira a llegar a Estados Unidos puede durar hasta tres meses, y los “polleros” o “coyotes” cobran entre cuatro mil y nueve mil dólares por llevar allí a los indocumentados -un precio que depende, no obstante, del origen y de la ruta del migrante-⁷⁹. Pero a pesar de

los peligros que conlleva esta decisión (secuestro, extorsión, violaciones e incluso asesinato por parte de las mafias que controlan el paso de las rutas mexicanas hacia Estados Unidos), el flujo migratorio es imparable y los migrantes de origen hispano o descendientes de los mismos tienen una presencia cada vez mayor en este país (se estima que pueden llegar incluso al 15,1% de la población total)⁸⁰. En consecuencia, se considera que en este país puede haber aproximadamente un millón de hondureños, dos de guatemaltecos y cerca de tres millones de salvadoreños residiendo⁸¹, lo que equivaldría aproximadamente a un 14%, 16% y 44%, respectivamente, de la población de cada uno de estos países.

Las consecuencias principales de este proceso se pueden resumir en las siguientes. En primer lugar la evidente pérdida de mano de obra nacional. La población, ante la falta de oportunidades para su desarrollo profesional, toma la difícil decisión de migrar hacia un país que promete un puesto de trabajo y, en consecuencia, un salario con el que poder subsistir sin tener que recurrir a la informalidad o, en el peor de los casos, a la delincuencia. En segundo lugar, el desarraigo derivado de su estancia en el extranjero. Muchos de los ciudadanos que migran hacia otros países, con el paso del tiempo van perdiendo el arraigo y las raíces para progresivamente integrarse en la cultura de acogida. El problema reside en que en el mayor de los casos acaban convirtiéndose en ciudadanos de ningún sitio. Es difícil que una persona pierda completamente el arraigo cultural a su tierra de origen y acabe integrado totalmente en la sociedad de acogida. Prácticamente siempre persistirá un componente cultural que le diferencie de los autóctonos, de igual modo que al regresar a su tierra toda la cultura asumida inconscientemente le revelará en muchos casos como un extraño para sus semejantes. En relación con el anterior, nos encontramos con la consiguiente ruptura de numerosas familias que, ante situaciones de pobreza y necesidades económicas, deciden que un miembro de la misma migre en busca de mejor fortuna y envíe parte de las ganancias en forma de remesas. Este proceso fractura numerosos núcleos familiares que ven como muchos cabezas de hogar, tanto masculinos como femeninos, parten hacia otros países dejando a sus allegados en la patria. Para concluir, esto último puede llegar a crear en la familia un grado de dependencia económica que sea determinante en su nivel de ingresos, pudiendo ser constitutivo, en algunos casos, de cierta tendencia a la inactividad profesional.

En el caso de Centroamérica, se estima que a finales de período de análisis la entrada de remesas, en promedio, representó más de un 8% del PIB (Anexo Estadístico. Tablas 120 y 121). No obstante, esta dependencia ha llegado a ser aguda en países como El Salvador y Honduras -donde el número de migrantes es mayor-, ya que llegó a representar el 18% y 26% del PIB, respectivamente, en 2005 (Anexo Gráfico. Gráfico 226). Los porcentajes de la región en conjunto llegan casi a duplicar a los presentados por ALC en promedio (Anexo Gráfico. Gráfico 227), y además han sufrido un incremento exponencial a lo largo del mismo. Como consecuencia, aproximadamente el 17% de los hogares centroamericanos es receptor de remesas, con valores más problemáticos en El Salvador y Nicaragua, donde aproximadamente uno de cada cinco hogares formaría parte de este grupo. Además, estos valores muestran como la importancia de las remesas como fuente de estabilización de la balanza de pagos es incluso mayor que la demostrada por la AOD (Anexo Estadístico. Tabla 121). De hecho, en porcentaje del PIB, las primeras son sustancialmente mayores en toda la región al final del período (con la excepción de Nicaragua), mostrando un dinamismo opuesto a la segunda, que pierde presencia como alternativa de financiación externa⁸².

VII.11. CONCLUSIÓN

Las políticas de apertura comercial e integración económica no han tenido como consecuencia un incremento suficiente de la calidad de vida de los ciudadanos centroamericanos. Los niveles de pobreza y desigualdad continúan siendo alarmantes, y el sistema democrático está totalmente cuestionado, cuando no denostado. Es evidente que la sociedad civil reclama su lugar en un contexto donde la transición a la democracia no ha traído consigo una mejora en términos de ciudadanía. Así, el objetivo de *desarrollo sostenible* definido en la ALIDES no ha ejercido la presión necesaria como para que los Estados de la región fijen entre sus estrategias de política el progreso humano en los ámbitos político, económico y social. Consideramos entonces que queda suficientemente ratificada la hipótesis de la que partíamos al inicio del capítulo, pues: *en el período analizado, la estrategia de desarrollo económico adoptada no ha posibilitado un nivel de ampliación vertical suficiente como para afirmar que esa estrategia sea la adecuada para la consecución de los objetivos fijados en términos de desarrollo social, al amparo de los compromisos institucionales vigentes en la regional.*

La consecuencia inmediata de este contexto es la caracterización de Centroamérica como región “exportadora” de mano de obra. Para revertir el éxodo de un porcentaje tan elevado de la población -la mayoría de los estratos más jóvenes-, es imprescindible mejorar las condiciones de vida y dotar a los ciudadanos de más y mejores oportunidades de desarrollo personal y profesional. La región se acerca peligrosamente a una situación de conformismo social y dependencia financiera donde el envío de remesas conforma una parte importante de los ingresos de un porcentaje de hogares centroamericanos cada vez mayor. El problema se plantea al amparo de las dificultades asociadas al proceso migratorio. Estos “contribuyentes” a la economía regional, en número cada vez mayor pasan a ser “demandantes” de oportunidades tras las políticas cada vez más estrictas de deportación. De ser un “ingreso” que propicia el saneamiento de la balanza de pagos, pasan a convertirse en un “gasto” que demanda empleo y condiciones de vida dignas en su tierra de origen.

En este marco, avanzar hacia la democracia participativa y la ciudadanía centroamericana no será posible hasta que no se someta a revisión y se reformule toda la estructura institucional del sistema. Se deben analizar los impactos de las asimetrías regionales que provocan el éxodo migratorio. Se hace necesario impulsar un programa regional en materia de seguridad y soberanía alimentaria. Igualmente es imprescindible promover el desarrollo de la infraestructura en salud, educación, vivienda y seguridad social y ciudadana. En definitiva, se impone la construcción de una ciudadanía centroamericana que no implique solamente una ampliación de derechos, sino también que estos, sin excepción, se expandan hacia cada uno de los ciudadanos del istmo. Este ejercicio es clave para la correcta convivencia democrática, y la situación actual en materia social no hace más que acentuar dicho requisito. Para poder crear una región con mejores condiciones de vida, se reclama que los planes de desarrollo llevados a cabo por las diferentes naciones incluyan el compromiso definitivo de buscar que la región se encamine hacia unos niveles de desarrollo social que le permitan salir, concluyentemente, del círculo de vulnerabilidad social en que la mayor parte de la población centroamericana está inmersa.

NOTAS DEL CAPÍTULO SÉPTIMO

¹ Simplemente se hace referencia al problema del desarrollo equilibrado en el proceso, manteniendo la necesidad de una distribución equilibrada de los beneficios y costes del mismo (Johnson, 1965).

² PROTOCOLO DE TEGUCIGALPA A LA CARTA DE LA ORGANIZACION DE ESTADOS CENTROAMERICANOS (ODECA), Artículo 3, Numeral h.

³ La realidad del desarrollo social centroamericano es un tema fascinante que indudablemente requiere de un trabajo más extenso que el aquí presentado. De hecho, cada uno de los epígrafes desarrollados podría, por sí mismo, incluso conformar el grueso de una Tesis Doctoral. Por este motivo, en este Trabajo nos hemos enfrentado a la disyuntiva de incluir un capítulo sobre desarrollo social que, a pesar de no presentar un grado de profundidad elevado, trate el grueso de los temas de mayor importancia dentro del desarrollo social del istmo, o bien no incluirlo y perder la posibilidad de apreciar, aunque sea superficialmente, el progreso en materia social de las economías centroamericanas. Debido a la necesidad impuesta por el esquema de desarrollo económico, el cual incluye como uno de sus principios (Principio 2.1) la mejora de la calidad de vida de las naciones implicadas, hemos optado por la primera posibilidad a pesar de ser conscientes de que las conclusiones presentadas quizá adolezcan de cierta debilidad en materia estadística.

⁴ Para corroborarlo se puede consultar el *Informe sobre Desarrollo Humano*, *Informe sobre el Desarrollo Mundial* o *Panorama social de América Latina y el Caribe* que anualmente publican el PNUD, Banco Mundial y CEPAL, respectivamente.

⁵ El *Coefficiente de Gini* es una medida de la desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini. Es uno de los índices más utilizados para medir la desigualdad en los ingresos, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual. Éste variará entre 0 y 1, donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad. Se puede expresar en términos porcentuales, denominándose en este caso *Índice de Gini*. Concretamente, el país que presenta un mayor coeficiente en la región, Honduras, mostraba unos valores de 55,3 para el año 2007, superado solamente, en la metodología elaborada por el PNUD para 182 países, por Colombia, Ecuador, Bolivia, Botswana, Namibia, Sudáfrica, Comoras y Angola. Es decir, de los nueve países con mayores niveles de desigualdad del mundo, cuatro serían latinoamericanos. En el informe de 2007/2008 de esta misma institución, solamente superaban a Honduras en desigualdad de renta Namibia, Lesotho, República Centroafricana y Sierra Leona.

⁶ El valor de este coeficiente para el caso de la economía costarricense es de 0,492.

⁷ El 20% más rico participa de más del 50% de la renta en todas las economías -49,30% en el caso de Nicaragua-, e incluso se acerca al 60% en los casos, de nuevo, de Guatemala y Honduras. Llama la atención que el país a priori más desarrollado, Costa Rica, ha visto como el diferencial en la distribución de ingreso se ha incrementado a lo largo de los años de análisis. Sin duda, este hecho debería hacer saltar las alarmas, pues no debemos olvidar que esta economía es un referente en términos de desarrollo para sus vecinos del istmo.

⁸ Según Oxfam (2008, p.27) en las zonas rurales se concentra el mayor índice de pobreza, ya que más del 70% de sus habitantes vive con un ingreso diario inferior a un dólar estadounidense.

⁹ Partiendo de una medida en términos de ingreso, se considera que si no se pueden satisfacer las necesidades básicas alimentarias el elemento analizado se encontrará en situación de *indigencia*, mientras que si no está en situación de acceder a un conjunto de bienes y servicios elementales para la subsistencia se encontrará en situación de *pobreza*. Se deduce, por lo tanto, que la primera es un caso extremo de la segunda.

¹⁰ No escapan a los problemas el resto de las economías ístmicas, pues el porcentaje de hogares en pobreza o indigencia encabezados por mujeres se sitúa en el 23%, 36,9% y 42,5% en Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

¹¹ Además, si excluimos a Costa Rica, estos porcentajes se elevan hasta el 47,12% y 21% respectivamente.

¹² El IDH es una medida sinóptica del *desarrollo humano* que mide el progreso medio conseguido por un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: a) disfrutar de una vida larga y saludable, medida a través de la esperanza de vida al nacer; b) disponer de educación, medida a través de la tasa de alfabetización de adultos (con una ponderación de dos terceras partes) y la tasa bruta combinada de matriculación en primaria, secundaria y terciaria (con una ponderación de una tercera parte); c) disfrutar

de un nivel de vida digno, medido a través del PIB *per capita* en términos de la paridad del poder adquisitivo (PPA) en dólares estadounidenses (US\$).

¹³ Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), las fuentes de agua mejorada son: a) suministro de agua corriente a la vivienda, parcela o jardín o patio; b) grifo o caño público; c) pozo entubado o pozo sondeo; d) pozo excavado protegido; e) manantial protegido; y f) captación de agua de lluvia. Por su parte, por saneamiento básico este organismo entiende: la tecnología de más bajo costo que permite eliminar higiénicamente las excretas y aguas residuales, y tener un medio ambiente limpio y sano tanto en la vivienda como en las proximidades de los usuarios. Por consiguiente, el acceso al saneamiento básico comprende seguridad y privacidad en el uso de estos servicios.

¹⁴ En el primer caso, además, el porcentaje se ha incrementado a lo largo del período en casi un 45%. Ahora, el caso extremo lo presenta Honduras, donde el porcentaje de personas sin acceso a servicios de saneamiento se ha más que duplicado en el período, y donde un 11,5% de la población no goza de acceso a fuentes de agua mejorada.

¹⁵ En este país además el número de facultativos se ha reducido. Incluso en el mejor de los casos –Costa Rica y El Salvador– cada uno de los mencionados deberá tener a su cargo la nada desdeñable cifra de entre 760 y 800 pacientes.

¹⁶ No podemos avanzar sin mostrar preocupación sobre el incremento de casos de VIH/SIDA en Guatemala y principalmente en Nicaragua, donde se han duplicado. Sin embargo, el país que presenta un problema serio al respecto es Honduras, que con un 1,6% de la población entre 15 y 49 afectada por esta enfermedad, sólo es superado por Bahamas, Belice, Guyana, Haití, Suriname, Jamaica, Trinidad y Tobago y un grupo de países del África subsahariana.

¹⁷ Excluyendo a Costa Rica, donde este porcentaje se eleva hasta el 80%, pero incluyendo a Guatemala, donde sólo utilizan métodos anticonceptivos un 43% de las mujeres de ese rango de edad. Ahora, la inversión en educación sexual sin duda han favorecido que la región no se estancase en el 44% que de media presentaba al inicio del período.

¹⁸ Los países que presentan mayores problemas son Guatemala, Honduras y Nicaragua, por este orden. Empero, el primero revela problemas realmente serios de salud reproductiva, pues apenas un 40% de los partos son asistidos por personal capacitado. En consecuencia, de cada mil nacidos vivos 256 madres y casi 40 niños fallecen en el parto. Además, un 12% de los bebés presenta problemas de peso, así como un 23% de los menores de 5 años.

¹⁹ El analfabetismo en Costa Rica se reduce a apenas el 4% de la población.

²⁰ A pesar de lo comentado se aprecian mejorías a este respecto, siendo una buena señal la presentada por la economía guatemalteca en todos los índices.

²¹ Concretamente 9,78 años según CEPAL para un promedio de los años disponibles en el período 2001-2005 (CEPAL, 2006: *Panorama social de América Latina y el Caribe*, Cuadro 33).

²² Incluso en un país de *desarrollo humano* alto como Costa Rica, este porcentaje se posiciona en el 32%. Llama la atención que en promedio los hombres muestren un índice de abandono de estudios mayor, si tenemos en cuenta que a las jóvenes se les exige generalmente más ayuda en el hogar y se da menos importancia a su educación. Por otro lado es reseñable el esfuerzo que han realizado todas las economías del istmo para reducir el grado de deserción, empero no suficiente como para presentar unos porcentajes acordes al nivel de desarrollo que exige un proyecto como el que está protagonizado la región.

²³ La tasa de desempleo en este sector social además se ha elevado en promedio, a lo largo del período, tanto en el plano general como en el del desempleo femenino, pasando de un 12,53% a un 14,06%, y de un 13,85% a un 14,89% respectivamente.

²⁴ Concretamente expresa el nivel de desocupación entre la población económicamente activa, para cada sexo, calculado como un porcentaje de la población femenina (masculina) que no está trabajando y busca activamente trabajo respecto a la población femenina (masculina) económicamente activa (ocupados más desocupados).

²⁵ Para ahondar en la situación, apreciamos como en promedio sólo aproximadamente un 20% de la población empleada cotiza en algún sistema de seguridad social (estos porcentajes son incluso menores en Guatemala y principalmente en Nicaragua, donde no alcanzan el 14%). Desde un marco teórico, entendemos por economía informal la realización de actividades de bajo nivel tecnológico, baja productividad y por lo tanto niveles de ingreso y de vida (De León, 2000, p.88).

²⁶ El concepto de *empoderamiento* (del término inglés *empowerment*) se utiliza en el contexto de la ayuda al desarrollo económico y social para hacer referencia a la necesidad de que las personas objeto de la acción de desarrollo se fortalezcan en su capacidad de controlar su propia vida. También puede ser interpretado como un proceso político en el que se garantizan los derechos humanos y justicia social a un grupo marginado de la sociedad. Frecuentemente se utiliza en referencia a la mujer, y así, los programas que plantean este concepto como objetivo se orientan a permitir el acceso de las mujeres a los recursos y a

la toma de decisiones, tanto individuales como colectivas, y a conseguir que ellas se perciban a sí mismas capaces y legítimas para ocupar un espacio en la toma de decisiones.

²⁷ Esta cifra además se ha reducido en el caso de El Salvador.

²⁸ Esta situación se recrudece en áreas rurales y semi-urbanas.

²⁹ Incluso se habla de triple jornada cuando, además, algunas mujeres participan en juntas vecinales, clubes de madres, grupos religiosos y otras actividades de servicio a la comunidad, todas ellas sin remuneración económica.

³⁰ El panorama se oscurece al advertir que en Guatemala sólo el 34% de las mujeres acceden a la educación secundaria, y el 8% a la universidad.

³¹ Dentro de Guatemala se reconoce oficialmente la existencia de los pueblos Ladino o mestizo, Maya, Xinca (no maya) y Garífuna (afrocaribeño). La diversidad de la cultura maya se puede agrupar mediante las siguientes variaciones socioculturales: Achí, Akateco, Awakateko, Chortí, Chuj, Itzá, Ixil, Jakalteco, Kanjobal, Kaqchikel, Kiche, Mam, Mopan, Poqomam, Poqomchí, Q'eqchi, Sakapulteco, Sikapakense, Tectiteco, Tz'utujil y Uspanteco. En Nicaragua se reconocen oficialmente los siguientes pueblos: Creóele, Garífuna, Miskitu, Rama, Sumu/Mayagna, Nahua, Matagalpa, Nicarao, Chorotega y Sutiaba. Por su parte, en Costa Rica se reconoce a los siguientes pueblos: Bruncas, Teribes, Malekus, Huetares, Chorotegas, Guaymies, Bribris y Cabécares. En Honduras los grupos mayoritarios son los Garífunas, Lencas y Mismitos, y en menor medida los Xicaques o Tolupanes, Chortís, Pech o Payas, Isleños, Nahoia y Tawaca. Para concluir, los grupos reconocidos en El Salvador son los Cacaopera, Lenca y Nahua.

³² Donde además se asienta el 82% de la comunidad indígena total.

³³ Según el PNUD (2003), en el último censo realizado se estimaba que en El Salvador solamente el 1% de la población indígena lograba cubrir sus necesidades básicas de supervivencia, mientras que el resto se movía dentro de parámetros de pobreza extrema. Por otro lado, el 39% de los indígenas asentados en Guatemala se encontraba en situación de extrema pobreza en 1998.

³⁴ Este convenio internacional representa el instrumento legal más importante para el reconocimiento y protección de los derechos de los pueblos indígenas. Dentro de sus objetivos se encuentra, entre otros, el reconocimiento de su carácter como pueblos, el respeto a sus formas de vida y de su desarrollo económico y el derecho sobre sus tierras y territorios.

³⁵ Las nueve categorías analizadas en la Tabla 101 del Anexo Estadístico proporcionan un indicador básico sobre cómo se refleja en los ámbitos jurídico y formal el reconocimiento de la naturaleza multiétnica, plurinacional y multicultural de los Estados centroamericanos.

³⁶ Por *seguridad ciudadana* se entiende la protección de todas las personas contra el riesgo de sufrir un delito violento o de despojo. No obstante, las amenazas a la seguridad ciudadana pueden ser de muy distintas clases. De hecho un homicidio, un hurto y una violación son eventos diferentes en cuanto a su naturaleza, su gravedad, su motivación, su *modus operandi*, su posible autoría o el riesgo que cada persona tiene de sufrirlo (PNUD, 2003, p.18). Por este motivo, parece acercado señalar que en la realidad nos enfrentamos a la existencia de *(in)seguridades*, en vez de a un concepto tan generalista como el de *(in)seguridad*.

³⁷ Geneva Declaration on Armed Violence and Development.

³⁸ Con el caso extremo de Swazilandia, que con 88 homicidios por 100.000 habitantes tendría el oscuro honor de ser el país más violento del mundo.

³⁹ Esta última si no tomamos como referencia los valores de 2000.

⁴⁰ No podemos dejar pasar que el promedio de este índice para El Salvador al final del período es de 58, mientras que para Honduras, entre los años 2000 y 2002, fue 69.

⁴¹ No obstante, el índice se ha incrementado en estos países un 35% y un 50% respectivamente.

⁴² En el caso de las agresiones, destaquemos solo el hecho de que tal vez la mayoría de las peleas callejeras, aunque dejen "lesiones personales", no son objeto de denuncia, y sobre todo si no hubo uso de armas. En el caso de las violaciones, destaquemos la renuencia de la víctima y su frecuente relación familiar con el ofensor como causales de un muy alto subregistro. En el caso de los secuestros, baste decir que los delincuentes típicamente exigen que la familia de la víctima se abstenga de informar del hecho a las autoridades. Ésas y otras dificultades de medición nos obligan a ser cautelosos en la comparación de las cifras para distintos países, y nos invitan a pensar que las cifras mostradas son marcadamente más elevadas que las que describiremos a continuación.

⁴³ No obstante la reducción de ambos, muy leve, empero, en el caso de las agresiones.

⁴⁴ De hecho, en este país se han incrementado todos los indicadores excepto el de agresiones, que se mantiene en la elevada cifra de 335 denuncias anuales.

⁴⁵ Según la Guía Anotada del nuevo Protocolo de Naciones Unidas contra la Trata de Personas (2002, Protocolo, Artículo 3), por *trata de personas* se entenderá "la captación, el transporte, el traslado, la acogida o la recepción de personas, recurriendo a la amenaza o al uso de la fuerza u otras formas de

coacción, al rapto, al fraude, al engaño, al abuso de poder o de una situación de vulnerabilidad o a la concesión o recepción de pagos o beneficios para obtener el consentimiento de una persona que tenga autoridad sobre otra, con fines de explotación. [...] Esta última incluirá, como mínimo, la explotación de la prostitución ajena u otras formas de explotación sexual, [...] los trabajos o servicios forzados, la esclavitud o las prácticas análogas a la esclavitud, la servidumbre o la extracción de órganos”.

⁴⁶ En la jerga de la región, el “coyote” es el jefe o guía de los convoyes que lleva a los migrantes a la frontera con Estados Unidos.

⁴⁷ Una de cada dos mujeres fue maltratada físicamente alguna vez por su marido, y una de cada cuatro es maltratada cada año.

⁴⁸ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

⁴⁹ Concretamente, en América Latina se producen alrededor de 900 toneladas métricas de esta droga, de las cuales se estima que entre 530 y 710 salieron hacia Estados Unidos en 2006, y de éstas un 90% transitó por Centroamérica y México (ONUDD, 2007; ONUDD, 2008, p.11).

⁵⁰ En el negocio de la droga siempre hubo algunos “capos” centroamericanos, pero el problema se ha venido agravando con el paso del tiempo. Como efecto no buscado de la presión ejercida por el gobierno de Colombia en alianza con Estados Unidos, los carteles de ese país, que antes usaban la ruta más directa del Caribe, se asociaron con el crimen organizado de México y aumentaron el uso de las redes centroamericanas como apoyos logísticos. Además, el tránsito internacional y el mercadeo local de estupefacientes van dejando una estela de proveedores, intermediarios, auxiliares y expendedores (grupos organizados, familias o individuos) al margen de la ley, y por ende dispuestos a incurrir en otros delitos. Además, con sus ingresos enormes y su extrema propensión a la violencia, el narcotráfico estimula, recluta, tecnifica y potencia otras formas de criminalidad organizada y callejera, incluyendo el *sicariato* juvenil (PNUD, 2009, p.103 y ss.).

⁵¹ Lo que ocasionó que algunas de las organizaciones dedicadas al contrabando tradicional se reconvirtieran a la droga u otros productos más lucrativos.

⁵² Además de la lucha por el control de las rutas de trasiego, en Centroamérica tiene lugar otra batalla, la del *narcomenudeo*, o la venta minorista en calles y barriadas de marihuana (normalmente de producción nacional), crack, cocaína y en menor grado heroína y drogas sintéticas. Aunque la demanda local no sea muy elevada, la costumbre de pagar “en especie” a los intermediarios y distribuidores se encarga de agrandar estos mercados (esta costumbre se debe en parte a que los centroamericanos ganan más revendiendo la droga al por menor que recibiendo el dinero en efectivo).

⁵³ Desde comienzos de Siglo ya era posible advertir la vinculación entre las denominadas *maras* y los cárteles de la droga (Arana, 2005). De hecho, la USAID considera que el crimen organizado conforma parte de la jerarquía internacional de las maras (USAID, 2006), empero otros estudios concluyen que los lazos entre pandillas y carteles son débiles y esporádicos (CEPI, 2007).

⁵⁴ Los problemas técnicos y presupuestarios, la escasez de recursos humanos y la falta de políticas coordinadas, se traducen en incapacidad de algunos Estados centroamericanos para controlar sus espacios marítimos, terrestres y aéreos. No es extraño que zonas como el Parque de la Laguna del Tigre en Guatemala, la Mosquitia en Honduras o la Costa Caribe de Nicaragua sean sitios ideales para reabastecer, empacar y almacenar drogas (ONUDD y Banco Mundial, 2007).

⁵⁵ La palabra *mara* es el diminutivo de “marabunta”, que es el nombre de una hormiga salvaje que habita en la región y se propaga como una verdadera plaga, destruyendo todo lo que encuentra en su camino (Nowalski, 2005, p.19). En Centroamérica se ha sugerido distinguir entre una *pandilla*, que habita y defiende su barrio o territorio, y una *mara*, cuyos miembros se vinculan al crimen organizado o cometen delitos fuera de su territorio (Demoscopia S.A., 2007). Según algunos autores, estas últimas podrían tener su origen en Estados Unidos, pues una de las más poderosas, la Pandilla 18 (también “La 18”, “Pandilla de la calle 18” o “Barrio 18”), aparece en Los Ángeles y otras ciudades de ese país como consecuencia del cierre de numerosas industrias y el empobrecimiento derivado del desempleo y la pérdida de calidad de vida (Nowalski, 2005, *Ibid.*). Años después, los hijos de los salvadoreños migrantes junto a migrantes jóvenes formarían la MS-13 o “Mara Salvatrucha”. Tiempo después, y presa de frustraciones económicas y sociales, los *mareros* retornan, ayudados por la deportación, a sus tierras de origen, propagando en la región este concepto de delincuencia (Santamaría, S.f.; Falkenburger y Thale, 2008).

⁵⁶ Las *mareras* pueden representar entre el 10% y 40% de los miembros de una *mara*. El maltrato y el abuso sexual en la familia son factores de riesgo más precisos en su caso que en el de los varones. No obstante están subordinadas a los miembros masculinos y raramente ocupan posiciones de liderazgo (Demoscopia S.A., 2007).

⁵⁷ Además el 40% de los miembros masculinos tiene hijos, en contraposición con el 30% de las mujeres (Cruz y Portillo, 1998).

⁵⁸ Como se puede apreciar en el gráfico, las deportaciones de ciudadanos provenientes del Triángulo Sur son muy reducidas y estos apenas contaban con antecedentes penales.

⁵⁹ Mientras que en Costa Rica y Nicaragua este porcentaje apenas llegó al 2% y 11%, respectivamente.

⁶⁰ Otros estudios incrementan el porcentaje para El Salvador hasta el 15% (Villarreal, 2005).

⁶¹ En total se contabilizaron 822 grupos en 2006, de las cuales más de la mitad se encontraba en Guatemala, y una tercera parte en Nicaragua (Anexo Estadístico. Tabla 105).

⁶² Como respuesta a las políticas de “mano dura” llevadas a cabo por los gobiernos centroamericanos, estos grupos se volvieron más transnacionales, más clandestinos y más violentos. Como ejemplo, algunos pandilleros perseguidos se han desplazado al exterior usando y reforzando las redes estructuradas, otros dejaron de reunirse en lugares públicos, de tatuarse o de llevar ropas llamativas, e incluso algunos que no eran muy violentos han optado por armarse (Falkenburger y Thale, 2008). Ésta fue una de las consideraciones que llevó al propio gobierno de Estados Unidos a replantear su estrategia respecto de las *pandillas y maras* (PNUD, 2003, p.111).

⁶³ De hecho Nicaragua ha reducido el montante invertido respecto al PIB -ya de por sí reducido-, en salud y seguridad social, haciendo lo propio Honduras para esta última partida.

⁶⁴ Este autor presenta un análisis del coste de la violencia desglosando entre: pérdidas en salud (atención médica, años de vida perdidos y daño emocional), costos institucionales (seguridad pública y justicia), gasto privado en seguridad (hogares y empresas) y pérdidas materiales (*Ibid.*, p.14).

⁶⁵ Aunque es cierto que no existe ninguna definición clara de la *gobernanza*, este término designa generalmente los elementos que se sitúan en el origen del vínculo social -normas, procesos y comportamientos- mediante los cuales se organizan los intereses, se gestionan los recursos y se ejerce el poder en la sociedad. La calidad de la *gobernanza* a menudo estará en función de la capacidad de un Estado para prestar a sus ciudadanos los servicios básicos que permitan reducir la pobreza y favorecer el desarrollo.

⁶⁶ Podemos definir *ciudadanía* como un status jurídico y político mediante el cual el ciudadano adquiere unos derechos como individuo (civiles, políticos, sociales) y unos deberes (impuestos, servicio militar, fidelidad...) respecto a una colectividad política, además de la facultad de actuar en la vida colectiva de un Estado. Esta facultad surge del principio democrático de *soberanía popular*, el cual determina que la residencia legal y efectiva del poder de mando de un conjunto social se encuentra y se ejerce en, y por, la universalidad de los ciudadanos, siendo este derecho particularmente concluyente en los Estados democráticos. Así, el sufragio universal se convertirá en un derecho fundamental, y la condición ciudadana habrá de ser igual para todos los ciudadanos con independencia de cualquier otra consideración, salvo las limitaciones de edad o juicio.

⁶⁷ Llama la atención que El Salvador, el país con aparentemente menor nivel de corrupción sea, según los expertos, el menos transparente. Estos índices no tienen porque mantener una relación directa, no obstante el grado de implicación suele ser elevado. De igual manera, Costa Rica presenta un nivel de efectividad por encima de la media de los países analizados, pero sus niveles de corrupción se encuentran en la media del subcontinente latinoamericano y el grado de transparencia no alcanza el 60%.

⁶⁸ La excepción la pone El Salvador, que muestra unos niveles ligeramente por encima de la media mundial al final del mismo.

⁶⁹ La categoría para Costa Rica será “libertad” de prensa, mientras que para el resto de países se situará en “libertad parcial”.

⁷⁰ En este último país además se aprecia una clara mejoría al respecto.

⁷¹ La puesta en práctica de los PAE y el proceso de privatizaciones llevado a cabo a lo largo de la década de los noventa golpeó fuertemente al movimiento sindical, ocasionando una serie de despidos masivos junto con una campaña de represión contra estos actores. Al mismo tiempo, el debilitamiento de los estados nacionales producto de la dependencia respecto a las instituciones financieras internacionales, ha supuesto en inicio de un proceso de efervescencia social que ha llevado nuevamente a que las patronales, poderes oligárquicos y gobiernos nacionales impulsen medidas de represión contra el movimiento social y sindical. Así, la realidad en forma de persecución, secuestro, asesinato, despido de las juntas directivas, o la aprobación de leyes antiterroristas aplicadas sobre toda persona que realice actividades consideradas como críticas, entre tantos otros, suponen una evidente violación de la Libertad Sindical promovida en todas las Constituciones centroamericanas, así como en los Convenios internacionales que estos países han suscrito, y que incluyen la Declaración Universal de los Derechos Humanos (Menéndez y Valdez, 2009). En su estudio, estos autores recogen todo el articulado legal relacionado con la cuestión, así como un compendio de numerosos casos de incumplimiento de los mismos por parte de las instituciones.

⁷² 71,2 en el caso de Costa Rica.

⁷³ En la madrugada del 28 de junio de 2009, un grupo de soldados pertenecientes a las fuerzas armadas hondureñas irrumpió en el domicilio del presidente Manuel Zelaya y lo expulsaron del territorio

hondureño. La comunidad internacional, incluyendo a las Naciones Unidas, la Organización de Estados Americanos y la Unión Europea, se pronunciaron en contra de este evento, calificándolo como una ruptura del orden constitucional. Sin embargo, a pesar de la exigencia unánime de restitución de Manuel Zelaya en sus funciones, ésta nunca se llevó a cabo. Para más información se puede consultar: Vázquez, G. (2009): Crisis política en Honduras: ¿adolescencia o madurez democrática?, en *Revista Electrónica Iberoamericana*, Vol.3, No.2, pp.29-62; Alcántara, M. (2009): Un intento de explicación de la crisis de Honduras de 2009 desde la mirada de sus legisladores, en *Élites Parlamentarias Latinoamericanas. Boletín datos de opinión*, Universidad de Salamanca, No 11-09, agosto, 4p.; Vázquez, G. (2010): “Crisis política en Honduras: ¿negociación coherente o huida hacia delante?”. Documento de Trabajo de la URJC. En imprenta.

⁷⁴ Es importante resaltar que en este Estudio tenemos en cuenta solamente los flujos de salida, no la migración neta.

⁷⁵ Como porcentaje de la población total se pasaría de un 5,03% a un 12,28%, respectivamente.

⁷⁶ Costa Rica tampoco es ajena a esta realidad, y así el 12,42% de su población migró en 2005.

⁷⁷ Un porcentaje elevado de la migración nicaragüense es temporal y tiene como destino la búsqueda de empleo en la zona fronteriza de Costa Rica. De igual modo, un elevado número de los migrantes guatemaltecos cruza anualmente la frontera con México para trabajar como temporeros en el sector agrícola de este país.

⁷⁸ Instituto Nacional de Migración de México: <http://www.migracion.gob.mx/>

⁷⁹ Como ya hemos comentado en este Capítulo, otras fuentes (PNUD, 2005) estiman que este coste iría desde los 2.000 a los 8.000 dólares.

⁸⁰ California registra el mayor número de residentes hispanos (13,2 millones), seguido por Texas (8,6 millones), y Florida (3,8 millones), hasta un total aproximado de 45,5 millones (U.S. Census Bureau: <http://www.census.gov/>).

⁸¹ Se pueden consultar al respecto los informe que publica regularmente el Banco Mundial sobre migración y remesas: *Migration and Remittances Factbook*.

⁸² Con todo, los flujos de AOD mantienen una presencia elevada en los casos de Nicaragua y Honduras. En este último, el porcentaje al inicio del período rozaba la preocupante cifra del 50%, y a pesar de haberse reducido se sitúa al final del mismo en el 18%. Para Honduras, éste se acerca al 8%, con una dependencia mucho menor para el resto de economías (con el caso extremo de Costa Rica -0,13%-).

CAPÍTULO OCTAVO

VIII. CRECIMIENTO ECONÓMICO CON EQUIDAD: ¿HACIA LA CONVERGENCIA EN NIVELES DE RENTA *PER CAPITA*?

El aumento de las tasas de crecimiento económico queda definido como uno de los efectos dinámicos más importantes que acompañan a todo proceso de integración económica. En general, la ampliación del tamaño del mercado y la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias potenciará este objetivo mediante una mejora en la eficiencia de los factores productivos, una aceleración del cambio tecnológico, la aparición y el aprovechamiento de economías de escala, la posibilidad de modificar los términos de intercambio, y el potencial incremento de las inversiones. Sin embargo, la existencia de *economías de aglomeración* inducirá a la perpetuación de los diferenciales de renta per capita entre países, dificultando a su vez la movilidad de inversiones hacia regiones donde ésta sea más necesaria. Igualmente, la aparición de *economías de experiencia* puede potenciar la polarización espacial de renta entre los países que protagonizan el proceso de integración, lo que implicará que para conseguir converger hacia los niveles de renta de los países más avanzados, las economías que se encuentran en peor posición inicial precisarán complementar las decisiones políticas conducentes al crecimiento económico con mayores esfuerzos de inversión. Por esta causa, se precisa que dichas economías presenten un marco institucional y apliquen unas políticas que fomenten el crecimiento y potencien la minimización de todos estos problemas, ya que a la hora de invertir, el atractivo que ofrecen las naciones que parten de una mejor posición puede ocasionar que las bondades del mismo no sean plenamente aprovechadas por el resto de economías, llegando a ocasionar episodios de divergencia en cuanto a niveles de renta.

Por ese motivo el *regionalismo abierto* determina que su **Objetivo principal** será la elevación de las tasas de crecimiento económico. Este marco teórico entronca directamente con los planteamientos generales de la teoría de la integración económica para países en desarrollo, donde ya determinamos que la función objetiva sería la maximización de la tasa de desarrollo económico bajo la premisa de acelerar los niveles de crecimiento. Sin embargo, hemos mencionado que uno de los principales obstáculos a la integración económica entre países de diferente desarrollo relativo es la posible distribución desigual de los costes y beneficios atribuibles al proceso, es decir, la

equidad del mismo. Como comentamos en los Capítulos Primero y Quinto, para solventar dicho problema esta estrategia propone tres soluciones, que, no obstante, en el caso del proceso de integración centroamericano no se han aplicado. Este hecho puede ocasionar que las posibilidades de potenciar el crecimiento económico se vean trabadas a causa de la concentración de los beneficios en los países de mayor desarrollo relativo. En este contexto, las consecuencias de la integración se podrían manifestar tanto en la polarización de la actividad económica como en los resultados del comercio, acarreado posibles procesos de divergencia real. Esta posibilidad pondría en cuestión el postulado teórico que afirma que una mayor integración entre países debería ayudar a reducir las diferencias en cuanto a niveles de renta por habitante, es decir, potenciar la convergencia real entre las economías integrantes de todo proceso de este tipo.

Partiendo de este escenario, la pretensión de este Capítulo es estudiar la tendencia seguida por el crecimiento económico de Centroamérica desde el punto de vista de los parámetros que al respecto maneja el CMCA. El primer interrogante que nos plantearemos tendrá relación con los factores que han tenido una influencia directa en esta variable, o de otro modo: ¿la evolución de esta macromagnitud se puede explicar exclusivamente por una serie de parámetros macroeconómicos estáticos en el tiempo, o bien debemos tener en cuenta a toda una serie de factores dinámicos que complementen a los anteriores desde un marco cualitativo?¹ A continuación, centrándonos en la evolución del crecimiento económico realizaremos una comparativa entre las tendencias presentadas por el PIB y el PIBpc. En ese sentido, la duda que nos surge es la siguiente: ¿los niveles de crecimiento del PIB han sido suficientes para que la evolución del PIBpc de la región se pueda caracterizar por un crecimiento sostenido y suficiente?; e incluso: ¿la tendencia presentada por ambos es la adecuada para poder ser optimistas al respecto?

Sin embargo, con todas estas cuestiones no daríamos respuesta al interrogante planteado en el título. Por este motivo, para finalizar realizaremos una serie de análisis de convergencia nominal y real para de este modo intentar concluir su existencia en cuanto a niveles de renta *per capita*. A este respecto, la hipótesis de la que partiremos será la siguiente: *en el período estudiado, los niveles de crecimiento del PIB no han sido suficientes para que la evolución del PIBpc de la región se pueda caracterizar por un crecimiento sostenido y suficiente que posibilite una convergencia real entre las economías centroamericanas.*

VIII.1. PRINCIPALES FACTORES DE INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE CENTROAMÉRICA

El marco en el que se han desenvuelto los países centroamericanos a lo largo del período de estudio, queda determinado por todo el conjunto de circunstancias acontecidas en la economía internacional que han afectado, en mayor o menor medida, a sus economías. Pero a la hora de realizar nuestra evaluación se ha pretendido dar mayor énfasis a las que sin duda han ocasionando notables modificaciones en sus respectivas estructuras económicas y comerciales, dejando al margen otras posibles explicaciones que hemos considerado menos representativas. Para facilitar la explicación hemos reunido estas variables en tres grupos de análisis. En primer lugar nos referiremos a los factores que en cierta medida han sido históricamente considerados de carácter estructural para la región. Comenzaremos así evaluando la tendencia de la relación de los precios de intercambio para la región centroamericana, siempre bajo el prisma de la dependencia que la misma tiene respecto a sus principales productos de exportación tradicional². Continuaremos con una breve explicación acerca de los problemas de industrialización existentes en el istmo, para centrarnos posteriormente en la crisis económica que tuvieron que enfrentar todas las economías centroamericanas al inicio del período. Concluiremos con la valoración de la influencia que los factores meteorológicos y los procesos de transición hacia la democracia han tenido en estas economías.

El siguiente grupo de análisis estará conformado por los factores de influencia estrictamente exógena. En este sentido nos centraremos en el marco de incertidumbre financiera, y por lo tanto económica, que asoló a la economía internacional en una buena parte del período estudiado, así como al período de recesión que la economía estadounidense –principal socio comercial del istmo (Capítulo Sexto)- sufrió a lo largo del mismo. Concluiremos con unas pequeñas pinceladas acerca de los nuevos acontecimientos y actores que en los últimos años han hecho aparición en el contexto económico internacional. En tercer lugar haremos mención a dos factores de indiscutible importancia en la evolución económica de Centroamérica: el resurgimiento del proceso integracionista y la implementación de políticas de ajuste macroeconómico y reforma estructural puestos en práctica como fundamento de una nueva estrategia de desarrollo regional.

VIII.1.1.FACTORES ESTRUCTURALES

En el Capítulo introductorio de este Trabajo concretamos qué entendíamos por *análisis estructural*, pero no definimos el concepto de *factor estructural*. Estos serán aquellos hechos de carácter histórico que no son necesariamente fugaces o instantáneos en el tiempo, sino que de manera contraria permanecen en el mismo, implicando la acumulación y la coexistencia de este tipo de hechos en los análisis económicos a largo plazo³. Así, esta característica puede favorecer la interacción de estos factores con las variables planteadas en los diferentes modelos teóricos que presentan al crecimiento económico como fruto de una serie de variables fijas en el tiempo (Ramos, 2003)⁴, posibilitando, igualmente, que su evolución en el largo plazo pueda verse en parte afectada por la sucesión de una serie de estructuras encadenadas que conformarán parte de la explicación de la tendencia de la variable que queremos explicar (en nuestro caso, el crecimiento económico). Es decir, las explicaciones derivadas de este tipo de factores no pretender tener un componente causal en el sentido riguroso del término, sino suministrar el marco para la correcta comprensión de los hechos desde una perspectiva cualitativa (Ramos, 1986, p.8). Por ello, este tipo de factores no tiene porque tener siempre un perfil económico, sino que por el contrario propician la coexistencia de hechos políticos, sociales e incluso meteorológicos con los estrictamente económicos o comerciales. En ese sentido pasamos a la explicación de los factores estructurales que, dentro del período de análisis, hemos considerado de mayor repercusión para analizar la evolución del crecimiento económico de Centroamérica.

VIII.1.1.1. Deterioro de la relación de los términos de intercambio para los principales productos de exportación y dependencia exportadora de productos tradicionales

El progresivo deterioro de la relación de los precios de intercambio para los productos de exportación centroamericana es una realidad desde 1920 (Anexo Gráfico. Gráfico 3)⁵. Sin embargo, esta tendencia se evidencia de manera clara desde mediados de los años cincuenta (Anexo Gráfico. Gráficos 3 y 4), haciéndose presente hasta nuestros días⁶. La economía de la región se vio así alterada por un factor que se fundamenta en el impacto adverso que supuso la tendencia incremental del precio

internacional del petróleo y sus derivados, en relación con el descenso de los precios internacionales de los principales productos de exportación tradicional del istmo⁷.

De este modo (Anexo Gráfico. Gráfico 228), dichas cotizaciones se incrementaron en más de un 70% en el período 2000-2005⁸, acrecentando así los problemas que este factor estaba ocasionando en la economía y que llegaron a representar, como efecto directo para la región centroamericana en su conjunto, una erogación adicional de casi 485 millones de dólares en 1999 (SECMCA, 2000, p.3)⁹. Pero como se ha comentado, paralelamente se registró una caída en el precio internacional de varios productos tradicionales de exportación -principalmente del café, banano y azúcar-, que repercutió negativamente en el deterioro de esta relación (Anexo Gráfico. Gráfico 229). Por consiguiente, ésta disminuyó de aproximadamente un 130% hasta un 80% en apenas cinco años, situándose incluso por debajo del 60% en la segunda mitad de 2004¹⁰. No obstante, el efecto más agudo se aprecia en el caso de la relación de intercambio entre el café y el petróleo, donde de manera muy evidente se percibe la tendencia opuesta que marca la evolución de los precios de cada uno de los productos (Anexo Gráfico. Gráfico 230). Como consecuencia (Anexo Gráfico. Gráfico 231), la relación “número de barriles de petróleo por quintal de café” para las economías centroamericanas pasó de aproximadamente 11 a inicios de 1999, a algo más de 2 a finales de 2000, para quedarse estancada entre dos y tres a lo largo de todo el siguiente año¹¹.

Para este motivo, las pérdidas provocadas por el deterioro de los términos de intercambio han alterado notablemente el comercio exterior de la región generando severas disminuciones en sus ingresos por exportaciones -con el consiguiente desequilibrio de la balanza por cuenta corriente de cada uno de los países-, así como dificultando el control del proceso inflacionario que ha traído consigo el alza en los precios de los carburantes (Anexo Gráfico. Gráfico 232)¹². Si nos centramos en las pérdidas económicas ocasionadas por el deterioro de los términos de intercambio en el istmo en su conjunto (Anexo Estadístico. Tabla 123), repararemos en que éstas presentan una clara tendencia incremental a lo largo del período analizado, alcanzando los 3.100 millones de dólares en 2005, y representado de este modo más de cuatro veces y media las pérdidas económicas que esta relación ocasionó en 1999. Por productos, se advierte que el alza de los precios del crudo alteró estas pérdidas en mayor grado que el banano y el café¹³.

Un examen por países nos encamina a una conclusión similar¹⁴. Ahora, el efecto que en cada uno de ellos ha tenido el incremento de los precios internacionales de los productos de exportación tradicional varía en función de su estructura. Así, a pesar de los descensos en el precio del café, Costa Rica no se ha visto tan afectada como alguno de sus vecinos, ya que a pesar de que este producto se encuentra dentro de sus exportaciones tradicionales, no tiene un peso tan importante como el banano. Pero por esta misma razón, la crudeza de la crisis de los términos de intercambio del 2000 y 2001 sí afectó notablemente a este país, ya que en esos años se produjo un descenso sustancial en los precios del café, del azúcar y del banano, así como la eliminación del sistema de cuotas a la importación de banano por parte de la Unión Europea. Debido a esta cuestión, Costa Rica contrajo la producción de este producto en más de un 30%, afectando a su producción total, a los ingresos del país, y a la inflación, que se situó en un 10,25% y un 10,96% respectivamente, en 2000 y 2001¹⁵. Por este motivo, las pérdidas por el deterioro de los términos de intercambio varían desde los 163,9 millones de dólares en 1999 hasta los 461 en 2001, llegando incluso a los 479 millones de dólares en 2003.

Debido a que El Salvador no es exportador de banano, sólo se vio afectado por las alteraciones en los precios del café y el azúcar. No obstante, a causa del brusco descenso de los mismos, su nivel de pérdidas se situó en unos 518 millones de dólares en 2003 -una de las más elevadas de la región-¹⁶. Por su parte, Guatemala tampoco ha podido evitar el problema, viéndose afectada severamente en sus exportaciones de productos tradicionales -principalmente café-. En consecuencia, esta economía es, a partir de 2001, la más perjudicada por este factor, alcanzando ese año las pérdidas totales por esta razón los 560 millones de dólares, y continuando esta tendencia alcista hasta los 766 millones de dólares en 2003¹⁷.

En el caso de Honduras, la caída de los precios del banano y principalmente del café, alteró sustancialmente la economía de un país cuya dependencia de las exportaciones tradicionales es muy elevada en comparación con sus vecinos del istmo. Por consiguiente, este país fue el más afectado en los años 1999 y 2000¹⁸, alcanzando los 366,8 millones de dólares en pérdidas en este último año, y llegando incluso a los 512 millones de dólares en 2003. Finalmente, Nicaragua, a pesar de ser un país con una estructura exportadora centrada en productos tradicionales, es el país que menos se ha

visto afectado por esta cuestión. De esta manera, en 1999 representaba el 11,2% del total de las pérdidas de la región, y en 2003 este porcentaje se reducía hasta el 8,96%.

Con todo, para finalizar se hace necesario valorar los datos de la Tabla 123 del Anexo Estadístico en función de su valor con respecto al PIB regional. Así (Anexo Gráfico. Gráfico 233), la primera conclusión que se extrae es el elevado porcentaje que representan las pérdidas por el deterioro de los términos de intercambio respecto del PIB total de la región. Éste se ve multiplicado en casi tres veces y media en el corto período 1999-2005, lo que nos ayuda a ver la influencia real que este factor tiene en las economías centroamericanas¹⁹. Profundizando en los datos y analizando por países, apreciamos como las economías que presentan unos porcentajes mayores son Honduras, y en menor medida Nicaragua²⁰. Por su parte, Guatemala y El Salvador, sin presentar cifras tan alarmante como los anteriores, si muestran porcentajes importantes –y muy similares- si son analizados objetivamente, mientras que Costa Rica, país gravemente afectado por la disminución de los precios del banano y en menor medida del café, ofrece los mejores números del grupo²¹. Concluimos así que éstas, incluso en el mejor de los casos, provocan cierta inquietud al mostrar de manera clara la profundidad del problema que acarrea el deterioro de la relación de los términos de intercambio en relación al nivel de pérdidas reales, y a su peso respecto a la producción nacional (y sin poder evitar cierto alarmismo al examinar los porcentajes al respecto de Nicaragua y, sobre todo, de Honduras-.

VIII.1.1.2. El proceso de industrialización centroamericano: *terciarización* sin cambio estructural

Centroamérica no ha conseguido, en el plazo de casi un siglo, una industrialización coherente con sus necesidades estructurales (Anexo Gráfico. Gráficos 10 a 14, 26 a 35 y 52 a 61; Anexo Histórico. Tablas Estadísticas y Gráficos, Gráficos 1 a 6). A inicios del pasado Siglo centró las potencialidades de crecimiento económico en una realidad biexportadora que condenó a su economía a la dependencia de los vaivenes del mercado y a los intereses de sus socios internacionales (Anexo Histórico. Parte Segunda). La adopción del modelo primario exportador, basado en nuestro caso en la explotación cafetalera y bananera supuso un incremento de la presencia del sector servicios pero no ayudo a que el sector industrial cobrase el vigor suficiente como para protagonizar el

desarrollo económico tan demandado en la región. Por este motivo, el sector industrial apenas alcanzó a lo largo de las décadas de los años veinte y treinta un valor agregado del 10% del PIB. Ahora, si bien el modelo de ISI supuso una leve reactivación del mismo (muy evidente en los casos de Costa Rica y Nicaragua), no es hasta la década de los cincuenta cuando las economías del istmo, amparadas por la CEPAL, sentaron las bases del primer plan de industrialización de ámbito regional de todo el continente americano (Capítulo Segundo; Anexo Histórico. Parte Tercera)²².

A pesar de su carácter pionero, este plan supondría una continuación del modelo existente, empero con una serie de elementos característicos a resaltar (*Ibíd.*; Pérez, 1998, pp.160 y ss.). En primer lugar se trata de un proceso llevado a cabo tardíamente en comparación con alguno de sus socios regionales, pues se inició en la década de los sesenta²³. Además, a causa del reducido tamaño de las economías centroamericanas, en vez de aplicarse a nivel nacional tuvo lugar dentro de un marco de integración económica regional. En tercer lugar, el financiamiento, desde sus inicios, fue fundamentalmente exógeno, lo que finalmente supeditaría el desarrollo industrial a los intereses de inversionistas exteriores²⁴. En el plano político, se vio favorecido por el contexto geopolítico existente, ya que entre otras cuestiones, el surgimiento de focos guerrilleros en Guatemala y Nicaragua propició la intervención de la administración estadounidense en el proceso. Finalmente no implicó un conflicto de clases, pues no alteró los intereses de las oligarquías agroexportadoras, por cuanto ni los productos de exportación tradicional ni la producción de granos básicos se vieron afectados. Por todo lo expuesto, se deduce que la suscripción del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración y del Tratado General de Integración Económica fue indudablemente positivo. Así, todas las economías presentan una mejora de sus niveles de industrialización en los años cincuenta, obteniendo los mejores progresos en la siguiente década²⁵.

Sin embargo este intento de industrialización tuvo muy corta duración, pues presentaba serias deficiencias de forma (Capítulo Segundo; Anexo Histórico. Parte Tercera). Una de las más importantes era el hecho de no definir un mecanismo que compensase los diferentes niveles de aprovechamiento de las bondades del proceso de integración. Así, Honduras ve como la retórica integracionista no implicaba necesariamente un proceso de industrialización, y de hecho entre 1950 y 1970 esta

economía apenas ve mejoras en dicho sector. Por otro lado, la ralentización del dinamismo exportador de la segunda mitad de la década de los sesenta dificultaría la financiación de las importaciones, y los problemas de déficit estructural que progresivamente atesoraba este país llevarían al proceso a un punto de no retorno que concluyó con su desmembramiento²⁶.

Tabla VIII.1. Centroamérica. Actividades Promovidas por Incentivos.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Zonas francas	X	X	X	X	X
Perfeccionamiento activo	X	X			X
Procesamiento de exportaciones (maquila)	X	X	X	X	
Turismo	X	X		X	X
Recursos forestales	X		X		X
Minería			X	X	
Generación de energía renovable			X		X
Desarrollo de infraestructura pública				X	

Nota: en la Parte Tercera del Anexo Institucional se puede encontrar información detallada respecto a los incentivos de zona franca, perfeccionamiento activo y maquila.

Fuente: ICEFI (2007a, p.144) y Padilla *et al.* (1998, p.12).

Para sortear esta crisis, los países de la región intentaron fomentar las exportaciones mediante esquemas de exención de impuestos e incentivos fiscales para actividades relacionadas con esta actividad (Padilla *et al.*, 2008)²⁷. Pero estos no tuvieron el éxito esperado y apenas reactivaron el sector manufacturero centroamericano (evidentemente el marco de crisis generalizada de esta década no ayudó a solucionar el problema). Así, con problemas de impago de la deuda y en un contexto de clara descapitalización (con el desmembramiento del proceso los capitales dejaron de fluir hacia la región), la potencialidad derivada de la industrialización regional se ponía claramente en duda. Pero ante las perspectivas de finalización de la crisis y tras la aplicación de los Planes de Ajuste Estructural, en la década de los ochenta (fundamentalmente en la segunda mitad) se inicia un nuevo esquema de industrialización en la región que toma como referencia las plantas de procesamiento intensivas en mano de obra (*maquiladoras*) y la creación de zonas francas (Tabla VIII.1)²⁸. Las características del mismo se pueden resumir en las siguientes (Padilla *et al.*, pp.14 y ss.; Pérez, 1998, pp.160 y ss.): a pesar de que se inicia con anterioridad, se engloba finalmente dentro de los planes de desarrollo inherentes a la reactivación formal del proceso de integración económica centroamericana; por otro lado se delimita dentro de un propio marco regulatorio que

contiene toda una serie de beneficios para la inversión²⁹; su producción está basada principalmente en el ensamblaje de insumos importados, lo que supone que el factor trabajo, calificado o no, es crucial para su desarrollo; finalmente, con una orientación claramente exportadora, se convierte en uno de los pilares fundamentales del proceso de integración (junto a las exportaciones no tradicionales de productos agrícolas y el turismo), insertándose bajo la estrategia del *regionalismo abierto* en la dinámica globalizadora que caracteriza el actual escenario de la economía mundial³⁰.

Pero, ¿cuáles fueron las consecuencias de este nuevo esquema de industrialización? Todas las economías vieron incrementar levemente la presencia de su sector industrial en la segunda mitad de la década de los ochenta, empero ésta se estancaría a partir de la siguiente década en porcentajes que variarían entre el 22% y 25%³¹. Es decir, la puesta en marcha de una política de industrialización enfocada a la exportación (dentro de la reactivación formal del proceso de integración) no ha ocasionado hasta el momento una nueva etapa de bonanza en este ámbito. El fomento de la exportación de productos manufacturados al amparo de la estrategia del regionalismo abierto no ha ocasionado un verdadero proceso de desarrollo industrial que implique un cambio de su estructura productiva. De hecho, no es hasta la década de los noventa cuando este sector se sitúa en cuanto a valor añadido por encima del sector agrícola. En otras palabras, no es hasta 1991 cuando se produce este cambio estructural, y por lo tanto, hasta ese año, Centroamérica tenía una dependencia mayor de su sector agrícola que de su sector industrial (con un sector servicios que en todo momento comandó las posibilidades de desarrollo económico de la región, con una participación en la producción total que con la excepción de Nicaragua siempre superó el 60%)³². O de otro modo, en términos generales el calado de la reforma agraria llevada a cabo en Centroamérica no ha propiciado el cambio estructural demandado por las necesidades de desarrollo regionales. De aquí podemos extraer un nuevo debate que se centraría en las posibilidades de conseguir un proceso de industrialización consistente sin reformas de este tipo. Podemos asumir que con éstas las bases del desarrollo industrial serían más firmes, pues la capacidad de absorción del mercado sería mayor y los productos de la industria se incorporarían con mayor éxito a la sociedad (Guerra-Borges, 1988, p.25). No obstante, en el marco institucional del proceso de integración no se encuentra mención alguna a esta cuestión, y se supone por lo tanto que debe ser la propia liberalización del comercio y la promoción de exportaciones las que potencien dicha

reforma, o bien corroboren la posibilidad de que se puede alcanzar una industrialización consistente sin necesidad de la misma³³.

VIII.1.1.3. Crisis económica en Centroamérica: un análisis reciente

Las crisis económicas no son un factor de reciente aparición en el istmo. De hecho, la dependencia exportadora respecto a los productos tradicionales y la escasa industrialización, entre otros factores, han ocasionado que en el plano económico la aparición de este tipo de fenómeno no sea extraña en la historia de la región. Bajo este prisma, la nota dominante que caracterizó a estas economías a lo largo de toda la primera mitad de la década de los noventa, fue sin duda el proceso de transición hacia la democracia y la marcada crisis económica en la que de manera generalizada se encontraban inmersas. Como podemos apreciar (Anexo Estadístico. Tabla 22), si bien éstas habían comenzado una lenta pero continua recuperación económica a lo largo de la segunda mitad de la década de los ochenta, la tasa de crecimiento económico promedio de la región continuaba desprendiendo unos valores que no se traducían en elevados crecimientos del PIBpc³⁴. Además, paralelamente se incrementaba el déficit por cuenta corriente como proporción del PIB, y de manera alarmante la tasa de inflación y la deuda externa en relación a la misma magnitud. Es decir, la región al inicio de la década de los noventa presentaba, de manera general, graves problemas en lo referente a dichas variables, así como unos niveles muy reducidos de crecimiento del PIBpc. Pero de manera concreta para algunos países, encontramos también serios problemas relativos al control de su déficit por cuenta corriente como proporción del PIB y de su déficit fiscal como proporción del PIB³⁵.

Si nos centramos en las cifras que las economías centroamericanas muestran en conjunto en los primeros años del mencionado período (Anexo Estadístico. Tabla 124), observaremos como la mejoría en los valores de las variables estudiadas se hace patente. Sin embargo, los problemas que anteriormente exponíamos perduran de manera clara, empero en menor medida. Esto es, a pesar de que la región presentaba unos niveles de crecimiento promedio del PIB cercanos al 4%, los niveles de crecimiento del PIBpc no alcanzan el 1,5% en el período 1990-1997, evidenciando que la región necesita mayores niveles de crecimiento económico para elevar sus niveles de PIBpc. Sin embargo, esta conclusión tan elemental acarrea dificultades si nos encontramos con una tasa de

inflación promedio de cerca del 17% en el período, y que se acercó al 20% en la primera parte del mismo. De igual manera, a pesar de que el istmo muestra unas cifras de déficit del Sector Público y de deuda pública como proporción del PIB que exigen un atento seguimiento, el déficit por cuenta corriente en relación al PIB pone la alarma –al igual que la inflación- en nuestra evaluación.

En una valoración por países (Anexo Estadístico. Tabla 125), percibiremos como El Salvador es el país que mejores resultados arrojaba, y Nicaragua, y en menor medida Honduras, los países que mayores problemas estaban teniendo a la hora de controlar estas variables macroeconómicas. Así, el primero mostraba una cifra de crecimiento del 5,21% en el período y un crecimiento del PIBpc del 3,23%³⁶, mientras que Honduras, exhibía notables problemas de inflación, así como de déficit del Sector Público y por cuenta corriente como proporción del PIB –por encima del 7% y cercanos al 6% respectivamente-. No obstante, la gestión de la deuda externa y el crecimiento económico eran los *talones de Aquiles* de esta economía, lo que ocasionó, con relación al primero, que Honduras pidiese su incorporación al grupo de Países Pobres Altamente Endeudados³⁷. En relación al segundo, distinguimos como el crecimiento del PIB, y en consecuencia del PIBpc, disminuyó sus cifras, alcanzando el este último una cifra de crecimiento negativo del 0,05% en el segundo de los mismos.

En lo relativo a Nicaragua, no podemos evitar mencionar al enorme esfuerzo que este país ha realizado para poder alcanzar una cifra de crecimiento económico promedio en el período 1994-1997 de 4,89%³⁸. Sin embargo, ésta fue insuficiente para conseguir elevadas cifras de crecimiento del PIBpc, que en promedio apenas arrojó un crecimiento del 0,04% en términos globales. Así mismo, el país mostraba unas cifras de inflación en el período 1994-1997 cercanas al 10%, lo que demuestra la aplicación de una política económica cautelosa³⁹, que por otro lado no evitó un elevado déficit del Sector Público respecto al PIB, y sobre todo unos porcentajes de déficit por cuenta corriente respecto a la misma magnitud cercanos al 17%. Indistintamente, al igual que ocurre con Honduras, el verdadero problema que arrastraba este país era el relacionado con la gestión de su Deuda Externa, lo que ocasionó que el ratio Deuda Pública entre el PIB se situase por encima del 500% en el período 1990-1997⁴⁰.

Guatemala exhibía los mejores porcentajes de déficit del sector público y Deuda Pública entre el PIB, pero con un nivel de déficit por cuenta corriente relativamente elevado, y una tasa de inflación que a pesar de haber mejorado sustancialmente de la primera parte del período al segundo, arrojaba un porcentaje del 16,73% de promedio en el global del período. Para concluir, las cifras de crecimiento cercanas al 4% que presenta esta economía tampoco consiguen el empuje que necesita el PIBpc, que apenas llega a un crecimiento promedio del 1,6% en el global del período analizado. Para acabar, Costa Rica, a pesar de que presentaba una buena cifra de crecimiento, ésta se había ralentizado si comparamos la primera parte del período con la segunda⁴¹. Los ratios déficit del Sector Público y Deuda Pública entre el PIB también han empeorado progresivamente, de modo que merecen ser vigilados -al igual que el déficit por cuenta corriente entre el PIB, que se sitúa en un 4,45%-. Para finalizar, este país mostraba un serio problema de inflación en su economía a lo largo del periodo, ya que a pesar de haber mejorado, aun se encuentra, como promedio, por encima del 18%.

Como conclusión, podemos mencionar que a lo largo de la primera mitad del período las economías centroamericanas mostraban aun persistentes desequilibrios en sus principales variables macroeconómicas, que sin duda son herencia de la devastadora crisis que la región sufrió a lo largo de toda la década de los años ochenta. Ahora, a pesar de que algunos países –principalmente El Salvador- presentaban unos resultados alentadores en determinadas variables, éstos no se tradujeron en cifras de crecimiento que relanzasen el PIBpc de los diferentes países hacia niveles que ayudasen a pensar que las políticas económicas puestas en práctica, fuesen suficientes para conseguir ritmos de crecimiento que posibilitasen alcanzar el objetivo de *desarrollo sostenible* planteado en las políticas de desarrollo regional.

VIII.1.1.4. Transición a la democracia⁴²

El proceso de transición hacia la democracia que todas las economías del istmo llevaron a cabo como salida a la crisis económica de la década de los ochenta, es uno de los hechos de mayor importancia acontecidos a lo largo del período. Sin el proceso de paz que se inicia con la reunión de Esquipulas I –mayo de 1986- y se reafirma con la suscripción de los Acuerdos de Paz de Esquipulas de agosto de 1987, hubiese sido muy difícil la legitimización de la transición hacia la democracia en el istmo, de igual modo

que no habría sido posible abordar, como se hizo, los problemas de crisis económica y social que en ese momento sufría la región, así como la reactivación formal del proceso de integración⁴³. Sin embargo, la paz en el istmo no llegó de manera inmediata, por lo que en función del país de que se tratase, el proceso se retrasó, o bien se inicio paralelamente a las mencionadas Cumbre. Así mismo, no debemos dejar pasar que a lo largo de 1989 y 1990 se celebraron elecciones presidenciales en todos los países de la región, alzándose con el poder, como veremos a continuación, partidos de derecha que no dudarían en aplicar el denominado *Consenso de Washington* en sus economías⁴⁴.

Por países, al inicio del período Costa Rica se encontraba en plena recuperación de una crisis que se alargaba desde principios de la década pasada. Con la llegada de Oscar Arias al gobierno en 1986, se pone inicio a una etapa de recuperación económica y social que se centra fundamentalmente en la estabilidad económica y en la renegociación de la deuda exterior del país⁴⁵. Pero a pesar de una evidente mejora en lo relativo a la estabilización de las principales variables macroeconómica, a día de hoy aun persisten una serie de problemas que requieren de políticas de desarrollo social para su resolución⁴⁶. Por su parte, El Salvador, que disfrutó de un gobierno estable desde las elecciones de 1984, no formalizaría la paz con la guerrilla, de manera definitiva, hasta 1992⁴⁷. Ésta vino de la mano del partido que ostentaba el gobierno desde los comicios de 1989, la ARENA, cuya tendencia política centrada en la derecha afín a Washington entraba en conflicto directo con el ideario de la guerrilla. Esta cuestión fue clave para que tras unos años de duro conflicto armado, la presión internacional obligase a ARENA a permitir que el FMLN se presentase a las elecciones como partido legítimo.

En Guatemala el proceso de paz llegó con retraso si lo comparamos con sus *vecinos*, ya que no fue hasta diciembre de 1996 cuando las lentas y farragosas negociaciones gobierno-guerrilla llegaron a su fin. En este país, como en el resto de Centroamérica al inicio del período, nos encontramos con partidos de clara tendencia liberal de derechas, donde no obstante la clase política gobernante se caracterizaba por verse continuamente relacionada con escándalos de violaciones de los derechos humanos, amparada por un sector militar que gozaba de total impunidad. Como consecuencia, de manera general la participación en las elecciones tendía a ser alarmantemente baja, lo que denotaba falta de confianza en la clase política y exigía un cambio inmediato. Sin embargo, no será hasta entrado 1997 cuando el país comienza a gozar de cierta estabilidad política bajo la

presidencia del empresario Álvaro Arzú Irigoyen –del Partido de Avanzada Nacional (PAN)-, bajo cuyo mandato se firmó definitivamente la paz con la guerrilla, tras haber salido triunfante de las elecciones de 1995.

Cuando en las elecciones de noviembre de 1994 llega al poder Carlos Alberto Reina –del Partido Liberal-, Honduras se encuentra en una situación económica precaria, que se potencia con la progresiva retirada de la ayuda financiera externa⁴⁸. Además, la influencia de la clase militar en el gobierno civil es muy elevada, y las denuncias hacia las fuerzas armadas por violaciones de los derechos humanos son cotidianas en una sociedad muy deteriorada en lo relativo a condiciones de salud y vivienda. Como conclusión, las continuas denuncias a las que se tenía que enfrentar la clase militar del país, provocaron un serio planteamiento de reestructuración que desvinculase de manera concluyente al gobierno civil de su influencia militar⁴⁹. Finalmente, en Nicaragua nos encontramos con que el gobierno *sandinista*, al hacerse latente el malestar social del país, se ve obligado a adelantar unas elecciones –las de febrero de 1990-, en las que sale victoriosa la candidata de la UNO, Violeta Barrios. Con todo, firmada la paz que impuso el Tratado de Esquipulas en 1987, se hace necesario el desarme total de los *Contra* y del ejército *sandinista*. Esta cuestión provoca un fuerte conflicto en un país acuciado por la pobreza y el desempleo, y ocasiona las primeras fricciones en el seno de ambos partidos⁵⁰. En este ambiente de transición y profunda crisis, llega al poder en las elecciones de octubre de 1996, Arnoldo Alemán, líder del Partido Liberal Constitucional. Pero los escándalos de corrupción continúan y la mala gestión gubernamental no consigue sacar al país de una crisis que se adentra ya en el siglo XXI, con la actual presidencia del sandinista Daniel Ortega.

Por lo tanto, nos encontramos en toda Centroamérica con gobiernos decididos a adoptar los postulados de política económica promulgados desde Washington, y donde el contexto de inestabilidad política y social no es ajeno en ninguna de las economías⁵¹. Esta situación ocasiona que la capacidad de control de las variables macroeconómicas se haga muy difícil en estas primeras etapas de estabilización política, y consiguientemente este factor se torne fundamental para comprender alguno de los desequilibrios macroeconómicos que a lo largo de este período se perciben en la región.

VIII.1.1.5. Fenómenos meteorológicos

La incidencia de fenómenos meteorológicos en el istmo supone un verdadero problema presupuestario que puede poner en peligro el desarrollo equilibrado y progresivo de la región. La región está sujeta a la ocurrencia frecuente de desastres ocasionados por fenómenos naturales que originan significativos daños sociales, económicos y medioambientales. Se ha estimado que en los últimos treinta años tales desastres han ocasionado la muerte de más de 55.700 centroamericanos, con unos perjuicios económicos valorados en aproximadamente 22.450 millones de dólares (CEPAL-SECCAD, 2002, p.14). Lo que ha significado un deterioro de las condiciones de vida de la población así como un menor ritmo de crecimiento en el desempeño económico de los países. En el período que aquí nos ocupa, Centroamérica ha sufrido una cadena de desastres naturales que ha dificultado su equilibrio macroeconómico, afectando de manera negativa al desarrollo de proceso de integración (Anexo Estadístico. Tabla 126). Para ilustrar esta cuestión, aparte de un ligero repaso a los fenómenos acontecidos en el istmo, nos centraremos en los cuatro que más secuelas han ocasionado en las naciones afectadas por los mismos: los huracanes *Mitch* y *Stan*, la sequía de 1999-2001 y los terremotos de El Salvador de 2001.

VIII.1.1.5.1. Resumen del período

Como podemos apreciar en la Tabla 126 del Anexo Estadístico, a pesar de que la primera mitad del período de estudio concluye con los desastres ocasionados por el huracán *Mitch*, la región había sufrido con anterioridad, en apenas tres años, la visita de cuatro huracanes tropicales -*Pert*, *César*, *Lili* y *Marco*⁵²- y un fuerte terremoto⁵³. Los desastres ocasionados por estos cuatro fenómenos meteorológicos se resumen en 233 muertos, 125 personas desaparecidas, más de 200.000 damnificados y cientos de millones de dólares en pérdidas⁵⁴.

No obstante, el más virulento y fatídico fenómeno acontecido en el período fue el huracán *Mitch*. Este asoló la región a lo largo de diciembre de 1998, afectando principalmente a Honduras y Nicaragua. Así, junto a impresionantes daños personales, el primero perdió el 70% de la cosecha, el 70% de la infraestructura vial y el 60% de la infraestructura social básica (CEPAL, 1999b), mientras que el segundo vio como el

70% de la infraestructura productiva y el 80% de los puentes y carreteras quedaban destruidas por dicho huracán (CEPAL, 1999c). El número de víctimas que ocasionó este huracán asciende a casi 11.400, que junto a más de 15.000 personas desaparecidas y unos 2,4 millones de personas afectadas, conforma el mayor desastre de la historia a la que se tuvo que enfrentar Centroamérica como región. Además, a estas fatídicas cifras debemos añadir que las pérdidas ocasionadas ascendieron a 6.018 millones de dólares, es decir el 11,12% del PIB centroamericano de ese año.

Como veremos a lo largo de este Trabajo, los países más afectados por este fenómeno tardaron más de un año en recuperar su senda de crecimiento económico. Sin embargo, la climatología no hace excepciones, y desde el año siguiente al desastre del *Mitch*, en la región se inició un período de aguda sequía que se agravó definitivamente durante el invierno del año 2001. Este hecho repercutió seriamente en las zonas rurales donde el cultivo del maíz y el frijol son la base de la subsistencia de miles de familias, ocasionando serios problemas de inseguridad alimentaria y enormes pérdidas económicas, fundamentalmente en el sector agrícola y, en menor medida, en el energético. Ahora, el desequilibrio de las precipitaciones fue especialmente agudo en El Salvador, Nicaragua, Honduras y Guatemala, siendo este último país el que en ese momento tenía la tasa de malnutrición más alta de toda América Central⁵⁵.

Con todo, el problema de la sequía no hizo más que agudizar una situación de desastres, pues vino acompañada por los huracanes *Iris* y *Michelle*⁵⁶, y epidemias de dengue y malaria entre 1999 y 2002⁵⁷. Además, a todo lo anterior se deben añadir los diversos terremotos que asolaron El Salvador entre enero y febrero de 2001, siendo los de mayor intensidad, y por lo tanto los que ocasionaron mayores desastres, los acontecidos el 13 de enero y 13 de febrero de dicho año⁵⁸. Finalmente, después de un reducido período de relativa tranquilidad, 2005 no pasó tampoco desapercibido y se saldó con dos nuevos desastres que asolaron la región. En octubre, la tormenta tropical *Stan* devastó amplias zonas del sur de México, Guatemala, El Salvador y, en mucha menor medida, Costa Rica, dejando a más de medio millón de personas sin hogar⁵⁹. Para concluir, Nicaragua y Honduras, países castigados severamente por el huracán *Mitch*, no se vieron afectados en gran medida por el anterior fenómeno, pero sí por el último que presenció el istmo en el 2005: la tormenta *Gamma*. Ésta dejó 13 muertos, 30

desaparecidos, más de 20.000 personas afectadas y graves daños en la infraestructura vial y en la producción agrícola de ambos países.

Pensamos que con este breve resumen de los principales fenómenos meteorológicos que han afectado a Centroamérica a lo largo del período, queda claro el impacto devastador que en términos sociales ha tenido cada uno de los mismos. No obstante, no todos han participado en el mismo grado en la devastación general de la región en términos de crecimiento. De manera que hemos supuesto que podría ser interesante centrarse en los cuatro que mayores pérdidas han supuesto en términos económicos, para que de este modo el lector pueda tomar conciencia de la magnitud real que éstos han representado para la economía de los países que los han sufrido. En consecuencia, a continuación evaluaremos, de manera resumida, las pérdidas ocasionadas por estos desastres, que en orden cronológico han sido: el huracán *Mitch*, los terremotos de El Salvador de 2001, la sequía de 1999-2001 y el huracán *Stan*.

VIII.1.1.5.2. El huracán Mitch⁶⁰

De todos los fenómenos que acabamos de comentar, el de mayor envergadura, y por lo tanto el que provocó una mayor devastación, fue el huracán *Mitch*. No sólo ha sido el que mayor número de daños causó a la región en términos cuantitativos, sino que su efecto se extendió por toda la región, aunque con grados de afectación distintos⁶¹. El impacto social que el huracán *Mitch* tuvo en Centroamérica se centró de manera muy clara en Honduras y Nicaragua (Anexo Estadístico. Tabla 127). En estos países se contabilizaron aproximadamente el 58% y 35% de las muertes, respectivamente, provocadas por este huracán, del mismo modo que alrededor del 53% y el 46% de los desaparecidos. Es decir, la practica totalidad de los muertos y desaparecidos. Ahora, del total de personas afectadas directamente por el desastre, casi el 90% se centraron en el primero, así como más de la mitad de las casas y cerca de un 40% de los puentes que fueron destruidas.

Respecto a la valoración de los daños económicos ocasionados por dicho huracán (Anexo Estadístico. Tabla 129), vemos como el total ascendió a casi 5.600 millones de dólares, es decir, aproximadamente un 10,30% del PIB de la región de ese año. Pero como ya hemos incidido, el huracán no afectó de igual manera a todos los países, de

manera que mientras que el total de los daños para Costa Rica se elevó al 0,65% de su PIB, y para El Salvador y Guatemala no superó el 3,3% y el 4% respectivamente, para Nicaragua esta cifra se incrementó hasta el 15,74%, mientras que para Honduras ésta representó la escalofriante cifra del 72,06% de su PIB. En cuanto a los sectores más afectados, en todos los países –con la excepción de Nicaragua- el sector productivo agrícola, y en menor medida el industrial, fue el más perjudicado⁶².

Los costes de reconstrucción en El Salvador, Guatemala y Honduras supusieron un coste menor que el de los daños ocasionados⁶³. Hecho contrario al acontecido en Costa Rica y Nicaragua, donde el primero superó levemente al segundo en el primer caso –un 0,70% del PIB-, pero alzándose hasta el 37,40% en el segundo país. Por partidas apreciamos como la inversión para la reconstrucción de la infraestructura vial y de comunicaciones, junto con la realizada en el sector agrícola derivada de las enormes pérdidas por las cosechas arruinadas y la devastación de los terrenos de cultivo, se llevaron el mayor monto del costo. Siendo la reconstrucción de las miles de viviendas destruidas y la inversión en educación y escuelas las siguientes partidas en importancia⁶⁴.

Ahora pues, ¿qué efecto tuvo este fenómeno en las diferentes economías de la región? En primer lugar (Anexo Estadístico. Tabla 128), un incremento de la tasa de inflación de ese mismo año, especialmente agudo en el caso de Honduras y Nicaragua, derivado de la necesidad de hacer frente a las pérdidas ocasionadas, así como a la escasez de productos resultante de las pérdidas de producción⁶⁵. En segundo lugar, un incremento del déficit del Sector Público en relación con el PIB ocasionado por las necesidades de inversión en ayuda humanitaria de emergencia, y de rehabilitación y reconstrucción del desastre⁶⁶. Paralelamente, éste fue acompañado por una leve elevación de los niveles de Deuda Pública total en relación con el PIB en el año 1999 en todos los países⁶⁷. Por otra parte, los enormes daños en el sector agrícola afectaron de manera muy notable a las exportaciones de productos tradicionales de la región, y supusieron en todas las naciones una elevación en 1999 del déficit por cuenta corriente como proporción del PIB⁶⁸.

Para concluir, ¿cuál fue el efecto que este desastre tuvo en el crecimiento económico? Como podemos observar en la misma Tabla, Costa Rica no se vio

aparentemente afectada por este fenómeno, y obtuvo unas cifras de crecimiento del PIB y del PIBpc muy por encima de la media regional⁶⁹. Pero por otro lado, El Salvador –en 1998 y 1999- y Guatemala –a partir de 1999- ralentizaron sus ritmos de crecimiento, provocando una importante caída del crecimiento del PIBpc hasta porcentajes por debajo del 1,5%. Ahora, Nicaragua sufrió una recesión de 1,4 puntos porcentuales en 1998 (pero se recuperó de manera más que evidente al año siguiente), mientras que Honduras, debido a los esfuerzos de reestructuración y a la pérdida de la práctica totalidad de la producción de banano, vio como su crecimiento económico decaía hasta alcanzar porcentajes negativos en 1999.

Si nos centramos ahora en las diferencias existentes entre el crecimiento estimado antes del *Mitch* y el crecimiento real que tuvieron las economías (Anexo Estadístico. Tabla 130), podremos advertir como excepto para Nicaragua –que como hemos visto tuvo una recuperación sustancial en 1999-, para todas las economías la diferencia entre el crecimiento esperado y el efectivo fue mucho mayor en 1999. Es decir, el efecto del huracán en el crecimiento económico se percibió de manera más clara en 1999 que en el año anterior⁷⁰. En puntos porcentuales, es fácil percibir el efecto que en las economías salvadoreña y guatemalteca tuvo el huracán en 1999, pues el valor real fue 1 y 1,3 puntos porcentuales menor que el previamente estimado. Por su parte, Nicaragua sufrió un grave receso en su crecimiento esperado, pero fue el país menos afectado en términos relativos en 1999. Finalmente, Honduras arroja las cifras más alarmantes, pues su crecimiento económico efectivo fue 7,8 y 12,4 puntos porcentuales menor que el estimado. En conclusión, el efecto del *Mitch* en los niveles de crecimiento económico de la región es evidente, y de manera muy ilustrativa se puede apreciar en la (Anexo Gráfico. Gráfico 234).

En resumen, aparte de resaltar el monto sin precedentes de daños ocasionados por este fenómeno, así como los evidentes efectos que éste tuvo en las principales variables macroeconómicas, es preciso apuntar que este huracán puso en evidencia las diversas vulnerabilidades sociales, productivas y ambientales de Centroamérica, así como la inevitable necesidad de enfrentarlas de forma directa y conjunta. Además, puso de manifiesto que los fenómenos naturales no reconocen fronteras y que pueden, con relativa facilidad, hacer sentir sus efectos en toda una región o un grupo de países, y no sólo circunscribirse a un reducido espacio geográfico (SICA, 2001, p.9).

VIII.1.1.5.3. Los terremotos de El Salvador⁷¹

Los terremotos que sacudieron El Salvador en enero y febrero de 2001, llegaron justo en el momento en el que parecía que este país había conseguido dar el paso definitivo para la estabilización macroeconómica y la consolidación de la paz y la democracia. Ya hemos hecho mención a que el número de fallecidos por causa directa de estos sismos fue de 1.142, mientras que la población afectada se estima en aproximadamente 1.400.000 y el número de casas destruidas de unas 134.000 (Anexo Estadístico. Tabla 126). Por otro lado (Anexo Estadístico. Tabla 131), los daños causados por ambos terremotos ascendieron a 1.493,6 millones de dólares, donde la mayor parte de los mismos fueron ocasionados por el sismo del 13 de enero.

Por partidas, los sectores sociales fueron los más afectados, concretándose el daño en la destrucción de viviendas principalmente. No obstante, los mayores niveles de devastación se encontraron en la infraestructura de transporte y comunicaciones, donde un elevado porcentaje de las carreteras del país sufrieron graves desperfectos. Respecto a los sectores productivos, el que mayores daños sufrió fue el industrial, comercial y de servicios, siendo los actores más afectados las pequeñas empresas y establecimientos comerciales⁷². Finalmente, el coste de reconstrucción de los daños sufridos ascendió a una cifra similar al monto de los mismos. Empero, el destino de las partidas de gasto difiere, ya que en este caso prácticamente el 50% del coste se debió a la reconstrucción de las 134.000 viviendas destruidas y a la rehabilitación de las 280.000 afectadas⁷³.

Por consiguiente, si centramos nuestra atención en el efecto que estos sismos tuvieron sobre el crecimiento económico (Anexo Gráfico; Gráfico 235), podemos observar que la brecha en la tasa de crecimiento del PIB generada por los terremotos es de aproximadamente un punto porcentual con respecto a las expectativas de crecimiento en ausencia de este desastre. Sin embargo, el efecto real de este fenómeno no se puede analizar de forma aislada, ya que a lo largo de ese mismo año la región centroamericana sufría el tercer año consecutivo de irregularidades en las lluvias, lo que ocasionó una severa sequía que potenció los desequilibrios macroeconómicos sufridos por este país.

VIII.1.1.5.4. La sequía de 2001⁷⁴

La sequía de 2001 vino a superponerse sobre dos situaciones preexistentes, de modo que su impacto se incrementó de manera notable con relación a una situación de efecto único. Así, por una parte nos encontramos con la crisis derivada del deterioro de los términos de intercambio de los productos de exportación para Centroamérica –en ese año principalmente derivado de la caída de los precios internacionales del café-, y por otra la vulnerabilidad creciente de la región ante la concurrencia de fenómenos meteorológicos sucesivos en los años anteriores. Centrándonos en la sequía, la precipitación a lo largo del período comprendido entre mayo y octubre de 2001 fue, en términos generales, insuficiente para satisfacer las necesidades hídricas de los cultivos de granos básicos –esencialmente maíz, frijol, maicillo (sorgo) y arroz-, así como de la generación hidroeléctrica y del suministro de agua potable en algunos centros urbanos⁷⁵. Esta cuestión originó tanto una reducción en la producción agrícola, como mayores costos y menores ingresos para las empresas que proveían los servicios de electricidad y agua potable⁷⁶. Esta situación ocasionó que un número significativo de embalses de almacenamiento de agua para generar energía y proveer agua para consumo humano, no mostrasen sus niveles normales de operación⁷⁷. La consecuencia directa en algunos países fue el racionamiento del suministro de agua potable y la menor generación de energía hidroeléctrica⁷⁸ durante 2001 y al menos la primera mitad del año 2002⁷⁹. Consiguientemente, los efectos y perjuicios de esta sequía no se centrarían sólo en ese año, sino que se harían sentir más allá del 2001.

En cuanto al impacto social de la sequía (Anexo Estadístico. Tabla 132), probablemente nos llame la atención la elevada cifra de personas afectadas directamente por este fenómeno, así como la cifra de personas con inseguridad alimentaria⁸⁰. Esto se debe a que a partir de junio las demandas hídricas para el cultivo del grano básico fueron superiores a la disponibilidad de lluvia, lo que generó la reducción significativa en los rendimientos de las cosechas e incluso su pérdida total en algunos casos⁸¹. Estos grupos campesinos afectados -muchos de ellos núcleos familiares encabezados por mujeres- perdieron las cosechas que les permiten alimentarse a lo largo de períodos de dos a tres meses solamente. Así, si en períodos normales estos se emplean en las cosechas de café y otros productos comerciales para generar ingresos y adquirir alimentos hasta la segunda cosecha –denominada *postrera*-, en ese año, debido a la

crisis que afectó al sector del café, no pudieron obtener tales ingresos y se agravó la situación de pobreza, provocándoles una grave crisis alimentaria (CEPAL-SE-CCAD, 2002, p.9 y ss.). Por consiguiente, el sector económico más perjudicado en todos los países fue con diferencia el agrícola⁸², siendo el país con mayores pérdidas relacionadas Honduras y, con cifras similares, Nicaragua⁸³. Finalmente, si comparamos las pérdidas ocasionadas por la sequía con el PIB de cada uno de los países, apreciamos como los porcentajes son reducidos si los comparamos con otros desastres acontecidos en la región (ver Tablas 129 y 130 del Anexo Estadístico)⁸⁴. No obstante, para algunos países éste se acerca al 1% e incluso lo superan (casos de Honduras y Nicaragua respectivamente).

Para concluir, si estudiamos la brecha existente entre los valores de crecimiento económico esperados antes de la sequía y los realmente efectivos (Anexo Estadístico; Tabla 135), nos percataremos de que la diferencia es inexistente en el caso de Costa Rica, y poco representativa en el caso de El Salvador y Guatemala. Sin embargo, para los casos de Honduras –con una diferencia de 0,5 puntos porcentuales- y principalmente Nicaragua –con una diferencia de 1,10- este dato es importante, si además añadimos que la pérdida de crecimiento del sector agrícola de estos dos países fue de 1,9 y 3,4 puntos porcentuales respectivamente⁸⁵.

Así, a pesar de que en términos estrictamente comparativos la sequía de 2001 no supuso individualmente un duro golpe para las economías centroamericanas, la verdadera importancia de este fenómeno tiene relación directa con la adición de fenómenos meteorológicos acontecidos en una región recién castigada por el huracán *Mitch*, y con aun elevados niveles de vulnerabilidad social. De igual manera, a esta sucesión de desastres debemos añadir el complicado momento en el que desenvolvía la economía centroamericana, pues se encontraba en un contexto en el que la relación de términos de intercambio para Centroamérica estaba en un momento crítico, y el equilibrio macroeconómico se tornaba complejo como consecuencia de graves daños en los sectores social y productivo, así como por la destrucción de la infraestructura de comunicaciones y vial en la mayor parte de la región.

VIII.1.1.5.5. El huracán *Stan*⁸⁶

Sin embargo, a pesar de que parecía que la región merecía un receso para equilibrar su economía, a lo largo del mes de octubre de 2005 el huracán *Stan* hizo presencia en el istmo, dejando aproximadamente 2.000 muertos, 70.000 personas desplazadas sólo entre El Salvador y Costa Rica, medio millón de personas sin hogar y miles de damnificados (Anexo Estadístico. Tabla 126). No obstante, los dos países más afectados por este último fenómeno fueron Guatemala y El Salvador⁸⁷. Ahora, si bien observamos que en términos cuantitativos Guatemala fue el país más afectado por el huracán (Anexo Estadístico. Tabla 136), si comparamos el montante de los daños con el PIB veremos como El Salvador pasaría a ser el país donde los daños, en términos cuantitativos respecto a la Producción nacional, fueron más severos.

En el análisis por sectores afectados se dan diferencias, ya que si bien en El Salvador el sector más afectado fue el social, seguido de el de infraestructura, en Guatemala los daños en los sectores productivos representaron más del 47% de los daños totales⁸⁸. Por partidas, en ambos países la reconstrucción de las viviendas destruidas, la rehabilitación de las afectadas y la gestión de los desplazados constituyeron el mayor importe del gasto total. Con todo, en el caso de El Salvador la reconstrucción de las carreteras y caminos dañados y la reconstrucción de la red de telecomunicaciones destruida, ocasionó un notable incremento del montante total. Mientras que en el caso de Guatemala los daños en el sector comercial y agropecuario fueron las partidas, después de la de vivienda, de mayor representatividad respecto al total⁸⁹.

Pasando al estudio del efecto que este fenómeno ha podido tener en el crecimiento del PIB, la conclusión a la que se llega es similar a la obtenida a la hora de evaluar la sequía de 2001: de manera independiente el efecto del *Stan* en el PIB de Guatemala es de apenas una o dos décimas de punto porcentual, con un efecto parecido en el caso de El Salvador (Anexo Gráfico. Gráficos 236 a 238) (CEPAL-SEGEPLAN, 2005 p.99). Pero en términos globales, el huracán *Stan* sobrevino después de una serie de eventos que desde 1998 están deteriorando los medios de vida de las poblaciones rurales pobres, debilitando su capacidad de respuesta. Así, desde la sequía de 2001, y pasando por la crisis del sector del café que marcó a los pequeños productores y a todo el sector del

empleo jornalero hasta el año 2004, la situación de las familias campesinas de subsistencia se ha ido deteriorando de manera regular y progresiva en la región. De esta manera, la falta de opciones de empleo y de diversificación de las fuentes de ingresos disminuye cada año la capacidad de reconstitución del capital de los hogares, lo que hace muy difícil un verdadero esfuerzo de mitigación y prevención de desastres a nivel nacional, pero fundamentalmente en el nivel local⁹⁰.

Por lo tanto, como ya mencionábamos a la hora de hablar de la sequía de 2001, la importancia de los factores meteorológicos y su efecto en la economía radica en la sucesión continuada de los mismos. Planteando la cuestión desde este punto de vista, podemos percibir como por ejemplo, en el caso de El Salvador (Anexo Gráfico. Gráfico 237), la sucesión de desastres meteorológicos sufridos en los últimos años han ocasionado que su crecimiento económico se redujese en más de dos puntos porcentuales por debajo del estimado en ausencia de los mismos⁹¹. Por su parte, Guatemala (Anexo Gráfico. Gráfico 238), a pesar de no verse afectado de manera tan notable como el anterior, si vio perjudicada su senda de crecimiento en los años que van desde los desastres del *Mitch* hasta la sequía de principios de Siglo. De manera que, no obstante al final del período ha podido recuperar la senda de crecimiento estimado, el esfuerzo en materia macroeconómica requerido para el mismo ha sido muy elevado⁹². Finalmente, para Honduras y Nicaragua no disponemos de datos acumulados del posible efecto. Sin embargo, un vistazo a las cifras de brecha de crecimiento en puntos porcentuales de exclusivamente el huracán Mitch y la sequía de 2001 (Anexo Estadístico. Tabla 137), nos da luz acerca de las consecuencias que los factores meteorológicos han tenido en el crecimiento económico de estas economías.

VIII.1.2. FACTORES EXÓGENOS: EL CONTEXTO ECONÓMICO INTERNACIONAL

A pesar de todo, los factores explicados nos han sido los únicos que han afectado a la economía centroamericana. La existencia de una serie de factores, tanto políticos como económicos, que de modo directo o tangencial han tenido influencia en la economía centroamericana en el período de estudio, es bastante evidente. De manera general podemos concretarlos en tres: la incertidumbre económica latente en la

economía mundial, la recesión económica en la que Estados Unidos se encontraba en algunos momentos del período y finalmente, la entrada en el contexto internacional de nuevos actores y sucesos que han tenido influencia en la evolución de la misma.

VIII.1.2.1. Creciente incertidumbre económica

El inicio del período coincide con el inicio de la Guerra del Golfo Pérsico⁹³. A pesar de no influir directamente en la economía centroamericana, este conflicto inició un clima de incertidumbre financiera que tuvo su continuidad en la crisis económica que asoló la economía mexicana en 1994⁹⁴. Pero el proceso concluyó aquí, ya que se vio acentuado posteriormente por las crisis financieras asiáticas de 1997 y 1998 -acontecidas en Tailandia, Filipinas, Malasia, Indonesia y Corea del Sur-⁹⁵, y por la situación financiera de Brasil, que se encontraba en ese momento al borde de una eminente crisis, cuyo efecto se extendió principalmente hacia América Latina⁹⁶. Para concluir, la Guerra de Irak pone punto y final a esta escalada de eventos que de manera directa o indirecta han fomentado una permanente sensación de crisis financiera internacional, pudiendo tener, en mayor o menor medida, efecto en la inversión directa destinada a los países en desarrollo⁹⁷.

Así, durante todo el período, y en concreto a lo largo de 1999, las economías centroamericanas se vieron afectadas, especialmente a principios de ese año, por este clima de incertidumbre internacional acerca del curso y posible efecto de contagio de la crisis financiera internacional de 1998, y sus repercusiones en los países industrializados y en otros países con mercados emergentes (SECMCA, 2000, p.3). De manera paralela, a pesar de que la economía global ha mantenido una senda de crecimiento sostenido que ha atenuado los efectos de los importantes aumentos en los precios internacionales del petróleo (Anexo Gráfico. Gráfico 239), éstos han tenido una notable repercusión en la economía centroamericana, fundamentalmente en lo concerniente a la inflación y al deterioro de los términos de intercambio para sus principales productos de exportación.

En relación esto, cabe señalar que el comportamiento de los precios del petróleo está vinculado a la incapacidad de abastecimiento de la oferta ante la creciente demanda de la economía mundial (Anexo Gráfico. Gráfico 240)⁹⁸. Por lo tanto, si tenemos en cuenta que la brecha entre la oferta y demanda global de petróleo fue de apenas 0,8 millones de

barriles diarios en 2005, cualquier noticia o evento de índole geopolítico imprimió una fuerte volatilidad al precio internacional (SECMCA, 2006, p.3.)⁹⁹. En consecuencia, mientras que los países latinoamericanos exportadores netos de crudo -Venezuela, México y Ecuador, y en menor medida Colombia y Argentina-, han experimentado un impulso en su actividad económica¹⁰⁰, los países centroamericanos, todos importadores netos de petróleo, han tenido que enfrentarse a un importante desafío para mantener la estabilidad macroeconómica¹⁰¹.

VIII.1.2.2. Recesión de la economía estadounidense¹⁰²

A la hora de estudiar la evolución macroeconómica de Centroamérica, es importante tener en cuenta que Estados Unidos es, con diferencia, el mercado más importante para Centroamérica, de igual modo que el Dólar estadounidense es la moneda de referencia prioritaria para la región¹⁰³. Por esta cuestión, cualquier alteración en la economía estadounidense o en su moneda, afectará en mayor o menor medida a la evolución de la región en materia económica –y fundamentalmente comercial-. En ese sentido (Anexo Gráfico. Gráfico 241), en el tercer trimestre de 1990 el PIB de esta potencia se torno negativo, manteniendo esta tendencia hasta bien entrado el año siguiente. Esta recesión se puede explicar en términos de índice de confianza de los consumidores¹⁰⁴. Así, a lo largo de ese período esta magnitud fue cayendo progresivamente hasta situarse en el primer trimestre de 1991 en valores que mostraban una reducción de casi el 40%¹⁰⁵. La razón se origina en una pérdida de confianza relacionada con la posibilidad de que, tras la invasión de Kuwait por parte de Irak, Estados Unidos se involucrase en una guerra prolongada que ocasionase un incremento de los precios del crudo, y en consecuencia, una posible recesión económica¹⁰⁶.

No obstante, esta economía se recuperó rápidamente del percance, situándose en porcentajes de crecimiento por encima del 4% durante la segunda mitad de la década. Pero esta tendencia se rompería en el tercer trimestre de 2000, afianzándose durante los tres primeros trimestre del año 2001 (Anexo Gráfico. Gráfico 241). En este caso, el período de auge vino de la mano de una etapa de euforia inversora, que intentó ser sofocada mediante sucesivos aumentos de las tasas de interés (Anexo Gráfico. Gráfico 242). Esta medida, junto con el final de la burbuja protagonizada por las denominadas *punto.com*¹⁰⁷, llevaron al índice *NASDAQ* a un colapso que, empero, no empujó al *Dow*

Jones al desplome. Sin embargo, los atentados del 11 de septiembre finalmente lo lanzaron a una brusca caída, colocando a la economía estadounidense en una coyuntura económica realmente difícil¹⁰⁸.

Conforme se fue acentuando el panorama recesivo en los Estados Unidos, el Comité de Mercados Abiertos de la Reserva Federal realizó once recortes de la tasa de interés de los fondos federales a lo largo de 2001, a efecto de revitalizar la economía (Anexo Gráfico. Gráfico 242)¹⁰⁹. Con el mismo objetivo, cuando George Bush tomó posesión de la presidencia del país (20 de enero de 2001) emprendió una política fiscal expansiva marcada por la reducción de la tasa impositiva. El argumento esgrimido venía de la mano del superávit fiscal que en ese momento presentaba el sector público del país (Anexo Gráfico. Gráfico 243). Ambas medidas estaban encaminadas a frenar la recesión en la que el país estaba inmerso. Sin embargo de nuevo los acontecimientos de 11 de septiembre truncaron esta posibilidad, llevando al gasto público –principalmente en defensa- a un incremento sustancial y a una reducción del nivel de inversión.

Las consecuencias finales fueron un repunte de la inflación a niveles similares a los del inicio de la década (Anexo Gráfico. Gráfico 243), y un crecimiento de la tasa de desempleo desde el 3,9% de finales de 2000 a casi el 4,8% de septiembre de 2001 (SECMCA, 2002, p.3). Así, a pesar de que la fortaleza de esta economía la permitió comenzar una senda de recuperación que concluyó en 2004 con un crecimiento del PIB cercano al 4% (Anexo Gráfico. Gráfico 241), estos episodios supusieron un serio hándicap para las posibilidades de expansión exportadora de las economías centroamericanas¹¹⁰. Recordemos que estas recesiones coincidieron con la crisis económica y política generalizada de inicios de la década de los noventa en el caso de la primera, y con una caída notable de los términos de intercambio para la región, así como con el período de sequía y los terremotos de El Salvador, en el caso de la segunda.

VIII.1.2.3. Nuevo contexto internacional

La proliferación de acuerdos comerciales regionales ha alterado el mapa del comercio mundial, de manera que el número de acuerdos de este tipo vigentes en la actualidad sobrepasa los 200 (Anexo Gráfico. Gráfico 244). En ese sentido, la creación de la OMC, y en especial la Agenda de Doha, han tenido una importancia muy

significativa pues promueven claramente que la suscripción de este tipo de acuerdos busque el incremento del comercio bajo la premisa de eliminar totalmente las barreras al libre comercio. Bajo la influencia de este contexto, los países centroamericanos han dado notable importancia a la suscripción de acuerdos comerciales con terceros países y a la profundización del proceso de integración. Pero a pesar de todo, una serie de hechos han perjudicado seriamente su evolución comercial. Así, en primer lugar nos encontramos con que dentro del mercado del banano, la eliminación del sistema de cuotas de importación por parte de la Unión Europea afectó en gran medida al comercio centroamericano, poniendo especial ímpetu en Costa Rica¹¹¹. Por otro lado, el dinamismo de la economía de la República Popular de China, cuya creciente demanda de diversas mercancías ha favorecido a algunos países latinoamericanos, presiona a la baja la producción textil ístmica, ya que la fabricación de productos de este sector a bajo precio ha mermado las exportaciones de estas economías¹¹². De hecho, este país es ya el responsable del 4,4% de las exportaciones mundiales, y el protagonista del 20% de las exportaciones textiles totales (CEPAL, 2004c, p.66).

VIII.1.3. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO

Concluida la explicación concerniente tanto a los factores considerados en este Trabajo de carácter estructural, como a los considerados exógenos, es necesario centrarse ahora en otra cuestión de enorme importancia para la evolución económica de la región. De este modo, si focalizamos nuestra atención en la evolución del proceso de integración centroamericano, es importante hacer mención al hecho de que en este período se mostraron los primeros síntomas de compromiso integrador al amparo del Protocolo de Guatemala. Así, en febrero de 1996 los Ministros de Economía de El Salvador y Guatemala iniciaron los trabajos para avanzar hacia una unión aduanera entre ambos países, conforme a las normas contenidas en los diferentes instrumentos jurídicos de la Integración Económica Centroamericana. Pero además, en ese año los Presidentes de ambos países decidirían avanzar cualitativamente en la profundización del proceso de integración, con el resultado final de la suscripción del Convenio Marco para el establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana de junio de 2007.

Como resultado de este impulso, el intercambio comercial intracentroamericano se ha incrementado de manera constante hasta alcanzar cifras record (Anexo Gráfico. Gráfico 72), empero ensombrecidas si las analizamos en relación al comercio total (Anexo Gráfico. Gráfico 73). Desde este prisma observamos como la representatividad de las exportaciones intracentroamericanas parte de cifras muy reducidas y, a pesar de incrementarse a lo largo del período, al final del mismo se sitúa en apenas un 27% del total. Además se aprecian períodos de estancamiento que paradójicamente surgen, el primero después del empuje que supone la suscripción del Protocolo de Guatemala de 1993, y el segundo con posterioridad al Convenio Marco para la creación de una Unión Aduanera de 2000. En los mismos, la representación de las exportaciones intrarregionales queda estancada en torno al 21% ó 22%. Ahora, en lo que respecta a las importaciones, los porcentajes son aun más reducidos, de manera que al final del período éste apenas supera el 12%, sin llegar al 15% en ningún momento¹¹³. Concluimos entonces que las cifras totales de comercio intrazona presentan cierta relevancia, pero no del grado esperado en un proceso de integración económica que en el plano institucional está tan avanzado.

VIII.1.4. POLÍTICAS DE AJUSTE MACROECONÓMICO Y REFORMA ESTRUCTURAL

Otra de las cuestiones que consideramos de gran importancia para la explicación de la evolución de las economías del istmo tiene relación directa con la implementación de políticas de ajuste macroeconómico y reforma estructural, que fueron aplicados en la región como fundamento de una nueva estrategia de desarrollo durante las décadas de los ochenta y noventa. Así, después de la crisis económica que enfrentó la región durante los años ochenta, las naciones centroamericanas se vieron en la necesidad de llevar a cabo cambios sustanciales en sus políticas macroeconómicas. Pero éstos, en vez de presentarse como proyectos reformistas endógenos, se realizaron dentro del contexto de las políticas de ajuste macroeconómico y reforma estructural propuestas por la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID), el FMI y el Banco Mundial, e implementadas como una verdadera *Biblia* de conducta macroeconómica en toda América Latina.

Este tipo de políticas, de corte liberal-exportador (BCIE, 2002: p.6; Sanahuja, *S.f.*, p.44.), tienen como nota dominante el fomento de la apertura de las economías hacia el mercado internacional y la promoción del modelo exportador como herramienta de crecimiento. Dentro de estas, las medidas implícitas en los paquetes de estabilización nacionales -reforzadas bajo los Programas de Ajuste Estructural otorgados a cada Estado-, se llevaron a cabo, en primer lugar, en Costa Rica en 1983, y abarcaron una agenda que, en general, incluía: cortes profundos en los presupuestos y gastos públicos, devaluación de la moneda nacional, privatización de empresas y servicios estatales, liberalización del comercio internacional y repliegue del Estado de toda una gama de intervenciones en el mercado. Es decir, en términos generales, estos han perseguido el equilibrio macroeconómico, combatiendo con firmeza la inflación, mientras de modo paralelo se buscaba comprimir la demanda interna mediante políticas monetarias, financieras y fiscales restrictivas. Pero además, de manera simultánea se avanzaba en la reforma estructural, cuyo objetivo era liberalizar la economía a fin de que el mercado guiase la asignación de los recursos. Para ello era imprescindible la liberación del comercio exterior, las corrientes de capital y el mercado de trabajo, así como llevar a cabo reformas (privatizaciones) del Estado y del sistema financiero, entre otras¹¹⁴.

VIII.2. LA EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES PARÁMETROS

MACROECONÓMICOS

Ahora bien, la implementación en la región de esta nueva estrategia de desarrollo implicaba la consecución de ciertas metas macroeconómicas. A este respecto, el CMCA da seguimiento a un conjunto de parámetros que, bajo la premisa de la armonización de políticas, evalúa desde 1994. Pero, ¿cuál fue el resultado de aplicar este tipo de políticas?¹¹⁵ Como primer acercamiento podemos apreciar como todos los países han conseguido valores de inflación de un dígito, con la excepción de Costa Rica, cuya cifra de inflación se dispara a partir de 2004, después de conseguir cierta estabilización cercana e incluso por debajo del 10% desde 1999 (Anexo Gráfico. Gráfico 245; Anexo Estadístico. Tabla 138)¹¹⁶. A este respecto, es perceptible la senda decreciente que toma esta variable a partir de mitad de la década de los noventa, con las salvedades determinadas por los diferentes fenómenos meteorológicos, que como los huracanes *Mitch* y *Stan* de 1998 y 2005 y las sequías de 2001, empujaron la inflación al alza. No obstante, es evidente que la disciplina fiscal y monetaria impuesta por los Planes de

Ajuste Estructural ha tenido mucho que ver con la evolución de esta magnitud, a pesar de que el continuo incremento de los precios del crudo –principalmente en los años 2004 y 2005 (Figura 1)- dificultó su equilibrio y empujó a esta magnitud al alza.

Si nos centramos en la evolución de ratio Déficit por Cuenta Corriente como porcentaje del PIB (Anexo Gráfico. Gráficos 246 y 247; Anexo Estadístico. Tabla 139), podemos distinguir como después de los primeros años de crisis, y a partir de finales de la primera mitad de la década de los noventa, se inicia una tendencia a la baja, que sin embargo queda cortada a partir de mediados de la segunda mitad de la misma década, para cerrar el período con cierta estabilidad entre el 4% y el 6%¹¹⁷. Entre otras, la evolución del mismo está principalmente influenciada por cinco cuestiones de vital importancia. En primer lugar la tendencia al alza de los precios del petróleo –muy evidente a partir de la segunda mitad de la década de los noventa-, que incremento el valor de las importaciones. En segundo lugar, el deterioro de la relación de los precios de intercambio para los principales productos de exportación de la región –principalmente para el café-, que comienza en 1995 y se agudiza a partir de 1999 (Anexo Gráfico. Gráficos 4 y 229 a 231), perjudicando el valor de las exportaciones. A continuación, los desastres ocasionados por los fenómenos meteorológicos que asolaron la región –con especial ímpetu entre 1998 y 2005- y que echaron a perder parte de las cosechas de grano, café y banano, perjudicando el valor de las exportaciones y provocando que en ocasiones se requiriese a la importación de maquinaria para la reconstrucción de las zonas perjudicadas, así como de productos de primera necesidad para satisfacer la demanda de las personas afectadas. Paralelamente, la recesión económica estadounidense de 2001 y su progresiva recuperación perjudicaron las exportaciones hacia este socio, y por lo tanto a las totales, debido a la altísima dependencia comercial que los países del istmo tienen al respecto. Para concluir, no podemos dejar pasar que pese a todo, un factor que ha contribuido a equilibrar el déficit estructural de la balanza de pagos, y su porcentaje respecto al PIB, ha sido el envío de remesas familiares y la afluencia de recursos financieros internacionales (ver Capítulos Sexto y Séptimo)¹¹⁸.

Respecto al Déficit del Sector Público entre el PIB (Anexo Gráfico. Gráficos 248 y 249; Anexo Estadístico. Tabla 140), un vistazo rápido a su evolución nos puede hacer ver como el comportamiento de las finanzas públicas y la evolución de este ratio,

implican la existencia de situaciones nacionales claramente diferenciadas en cuanto a la capacidad de recaudación y fortaleza de los sistemas fiscales, así como a la interrelación entre los ingresos del Gobierno Central y los diferentes gastos objeto de aplicación por cada uno de los gobiernos. En concreto, la evolución del mismo ha llevado a todas las economías, excepto a la nicaragüense, a unos valores cercano o por debajo del 2% en 2005. Lo que supone que si tomamos como referencia sólo los datos de ese año, parecería que la política económica tendente a la estabilidad fiscal ha surtido efecto. Ahora, el análisis de la evolución a lo largo de todo el período nos conduce a otra conclusión muy distinta, ya que si bien El Salvador y Guatemala han mantenido este ratio entre el 0% y el 3,30% a lo largo del mismo, el comportamiento ha sido muy irregular y no denota un control y una convergencia clara de este valor. Por su parte, Costa Rica y Honduras se han mantenido entre el 1,2% y el 5,8%. Porcentajes que hacen despertar la alarma en algunos años, y que tampoco nos permiten afirmar la existencia de un claro control tendente a la convergencia de este ratio. Finalmente, Nicaragua de nuevo presenta unos valores difíciles, pues a pesar de estabilizar esta variable entre el 5% y el 6% a finales del período, su evolución claramente exhibe los mencionados vaivenes que le llevaron hasta un 10,02% en 2001¹¹⁹.

En cuanto a la razón Deuda pública total respecto al PIB (Anexo Gráfico. Gráficos 250 y 251; Anexo Estadístico. Tabla 141), advertimos que en el caso de El Salvador, y principalmente Guatemala, esta variable muestra una notable estabilidad en su evolución¹²⁰. Costa Rica muestra una evolución también estable, pero en su caso entre valores que en determinados períodos se acercaron, e incluso superaron levemente, la cifra del 60%¹²¹. Honduras y Nicaragua serán los países que presenten mejores cifras, ya que en el período éste se reduce en un 42,47% y en un 86,16% respectivamente¹²².

Para concluir esta explicación acerca de las principales variables macroeconómicas de la economía centroamericana, no podemos avanzar sin al menos dejar constancia de la evolución de la Tasa de Interés del mercado¹²³, del Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real con el Dólar estadounidense y de la razón entre las Reservas Internacionales Netas del Banco Central (RIN) y la Base Monetaria¹²⁴. Estos indicadores son los que el CMCA considera de seguimiento obligado para el análisis de la evolución macroeconómica regional. Respecto el primero (Anexo Gráfico. Gráfico 252; Anexo Estadístico. Tabla 142), concluimos que a pesar de que al final del período

–principalmente a partir de 2003- se aprecia una clara convergencia, en el resto del mismo la evolución de esta magnitud es marcadamente inestable, lo que en cierta manera se puede asociar a la falta de profundidad en las medidas relacionadas con la reforma y liberalización del sistema financiero en la región (BCIE, 2002, p.13.)¹²⁵. En el segundo se aprecia estabilidad cambiaria entre los años 1994 y 2001 (Anexo Gráfico. Gráfico 253; Anexo Estadístico. Tabla 143), pero a partir de este año, solamente El Salvador –país dolarizado desde 2001- mantiene esta tendencia¹²⁶. Nicaragua y Costa Rica ven incrementar progresivamente este ratio, al contrario que Guatemala y Honduras, que ven con éste pierde valor respecto a 1995. Finalmente, la razón entre las RIN y la Base Monetaria presenta una mejoría progresiva a lo largo de todo el período, asociado principalmente al incremento en la afluencia de capitales a la región y a las remesas familiares (Anexo Gráfico. Gráfico 254; Anexo Estadístico. Tabla 144)¹²⁷. Las economías que ofrecen mejores resultados son Costa Rica y Honduras, pero es interesante hacer constatar que no es hasta 2000 cuando todos los países superan la barrera del 100%, señal indicativa del enorme esfuerzo que estos países han tenido que realizar para estabilizar este índice¹²⁸.

VIII.3. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO OBSERVADO

Después de todas estas explicaciones, cabe preguntarse acerca del crecimiento económico de la región, y si este ha sido suficiente para alcanzar cifras de crecimiento del PIBpc suficientes. Recordemos que el crecimiento económico se desmarca como uno de los efectos dinámicos de mayor relevancia en el contexto teórico de la integración económica, y sin duda como el objetivo fundamental para el marco de las economías en desarrollo. Al hilo de este argumento, si observamos la evolución del PIB de la región (Anexo Gráfico. Gráfico 255) nos percataremos de que éste presenta una evolución positiva y sostenida a lo largo del período, que ha permitido que la región incremente su nivel de producción en casi un 80%¹²⁹. Sin embargo la tendencia del crecimiento económico presenta un comportamiento errático, delimitado en un porcentaje promedio anual del 3,90% (Anexo Estadístico. Tabla 145), y con una pendiente claramente decreciente -en oposición a la del PIB-.

De manera resumida podemos acotar los motivos de este comportamiento del siguiente modo. Al inicio del período, a pesar de un repunte en 1992, la tendencia de la

región es hacia cifras de crecimiento cada vez más reducidas. Las dificultades ocasionadas por la crisis económica y la democratización de la región son en parte causantes de estos valores de crecimiento. No obstante, los paquetes de estabilización macroeconómica y los Planes de Ajuste Estructural son también protagonistas de estas cifras de crecimiento tan reducidas, debido a la imposición de políticas monetarias, financieras y fiscales marcadamente restrictivas. Sin duda, la región atravesaba una época que se demandaba inmediatos ajustes macroeconómicos (Anexo Estadístico. Tabla 124 y 125), pero al amparo de estas cifras parece que el pago por la estabilización tuvo una clara consecuencia: tasas de crecimiento reducidas¹³⁰.

A partir de este año, los esfuerzos para recuperar una senda de crecimiento vigorosa se vieron truncados por la desgracia de ser objetivo de la ira del huracán *Mitch*¹³¹, el inicio de los períodos de sequías que culminarían en 2001 (con secuelas aun en 2002), la agudización de la relación de los precios de intercambio (que continuaría hasta 2005), y en el caso de El Salvador, los terremotos de 2001. Pero para no quedarnos solamente en los factores estructurales, en el contexto internacional el entorno financiero resumaba una evidente incertidumbre ocasionada por las crisis financieras del sudeste asiático, la eminente crisis del Plan Real en Brasil, y la recesión de la economía estadounidense. Por estos motivos, el nivel de crecimiento de la región pasa del ya comentado 5,28% de 1998, a un reducido 1,90% en 2001 (la cifra más reducida de todo el período). Sin embargo, las economías ístmicas consiguieron iniciar una senda de crecimiento al final del período que tendría como consecuencia unos porcentajes de crecimiento superiores al 4%¹³².

Si analizamos la evolución del PIB por países (Anexo Gráfico. Gráfico 256; Anexo Estadístico. Tabla 145), podremos extraer tres conclusiones. En primer lugar, la clara tendencia hacia el crecimiento sostenido que se percibe en Guatemala, Costa Rica y El Salvador¹³³. En segundo lugar, el hecho de que Honduras y Nicaragua, además de mostrar los valores de Producción más reducidos, también son los que muestran una tendencia evolutiva más problemática, ya que presentan momentos de estancamiento, e incluso decrecimiento. Finalmente, concluimos la creación de *clubes*, donde Guatemala y Costa Rica conformarían el grupo de mayor nivel de PIB, mientras que El Salvador quedaría por debajo de éste, pero muy claramente por encima del grupo formado por

Honduras y Nicaragua, que se situaría en una posición de claro desequilibrio respecto al resto de los grupos¹³⁴.

En consideración a esta última conclusión, creemos que puede ser interesante analizar si ésta se cumple también para el caso del PIBpc (Anexo Gráfico. Gráfico 257 Anexo Estadístico. Tabla 146). La impresión se confirma, e incluso se recrudece. Así, lo que se observa en primer lugar, es que las cifras de crecimiento son sustancialmente inferiores a las del PIB. A continuación, no pasa desapercibida la conformación de grupos, donde en este caso Costa Rica sería el país que presentaría unos valores del PIBpc muy por encima de la media y del resto de los países. Guatemala y El Salvador quedarían como el grupo de países con ingreso por habitante medio, y Honduras y Nicaragua englobarían el grupo de países de ingreso por habitante bajo.

Esta cuestión es bastante problemática, pues aparentemente la Producción por habitante de los países del istmo en vez de aproximarse entre sí y presentar una tendencia de crecimiento sostenido positivo, parece que tiende a crear los anteriormente mencionados *clubes*, donde Costa Rica emprende una senda de divergencia clara con respecto al resto de los países, y Honduras y Nicaragua, con crecimientos muy leves y tendentes al estancamiento, parecen quedarse definitivamente fuera de la senda positiva de sus compañeros¹³⁵. Es decir, a pesar de los esfuerzos en materia de estabilidad macroeconómica y la supuesta reducción de las disparidades en los ritmos de crecimiento promedio del PIB, las diferencias en ingreso *per capita* entre las economías centroamericanas continúan siendo muy elevadas, y en el caso de Costa Rica con respecto al resto de las naciones, se incrementan considerablemente a medida que avanzamos en el período.

VIII.3.1. COMPARATIVA DE CRECIMIENTO

A pesar de esta difícil conclusión, puede ser interesante verificar si los niveles de crecimiento económico observados se han correspondido con crecimientos sostenidos en el PIBpc (Anexo Gráfico. Gráfico 258; Anexo Estadístico. Tabla 145 y 146). En este sentido, podemos apreciar como a pesar de un crecimiento económico anual promedio del 3,9%, el crecimiento anual promedio del PIBpc apenas superó el 1,5%, llegando incluso a decrecer en el año 2001, con un estancamiento en 1996¹³⁶. Por otro lado, la

tendencia de crecimiento observada en claramente decreciente tanto en el caso del PIB como del PIBpc, de manera que las expectativas de obtención de un nivel de crecimiento suficiente y sostenido en el tiempo no acaban de ser muy esperanzadoras.

Por países, ninguno ha sido capaz de mantener unas cifras de crecimiento económico que hayan mantenido un PIBpc en cifras positivas a lo largo de todo el período (Anexo Gráfico. Gráficos 259 a 263). Costa Rica, aun exhibiendo el crecimiento promedio anual más elevado de los cinco países¹³⁷, mostró crecimiento negativo en los años 1991, 1996, 2000 y 2001, principalmente como efecto del deterioro de los términos de intercambio para los precios del café y del banano¹³⁸. El Salvador muestra en sus niveles de crecimiento el precio pagado por la aplicación estricta de políticas de estabilidad macroeconómica. De este modo, el crecimiento promedio anual del PIBpc se situó en un reducido 1,92% -frente al 3,87% del PIB- con una tendencia decreciente muy marcada¹³⁹.

Guatemala es el país que presenta una senda de crecimiento del PIB más estable, pero no por ello unas cifras de crecimiento del PIBpc suficientes (el promedio anual se sitúa en un escaso 1,30%). Además, las tendencias de crecimiento son decrecientes, y muestran una ligera divergencia que nos pone en alerta debido a la posibilidad de que los de por sí reducidos niveles de crecimiento de la segunda mitad del período se puedan reducir en términos totales, o bien en comparación con los niveles de crecimiento del PIB¹⁴⁰. Por otro lado, Honduras, con un crecimiento promedio anual del PIBpc del 0,37%, es el país que peores valores presenta. Además, a este reducido promedio debemos añadir que en dos años, 1994 y 1999, la economía decreció, empujando al PIBpc a una evolución idéntica con cifras de decrecimiento del 4,14% y del 4,50%¹⁴¹. Así mismo, a pesar de que las tendencias son crecientes e incluso convergen, no invitan a dejar de vigilar los niveles de crecimiento de esta última, ya que como hemos comentado, son notablemente reducidas, e incluso decrecientes en algún caso.

Finalmente, Nicaragua muestra un elevado esfuerzo en esta materia, a pesar de no llegar al 1% de crecimiento promedio anual del PIBpc. Así, inicia el período con claro decrecimiento en ambas variables¹⁴², pero a partir de 1994 emprende una senda de crecimiento sostenido que mantendrá hasta el final del mismo¹⁴³. Ahora, si bien este

país presenta las sendas de crecimiento más optimistas de la región, aparte de convergencia entre el crecimiento de ambas variables, nos encontramos en una situación similar a la acontecida en el caso de Honduras. En consecuencia, a pesar de las tendencias, los niveles obtenidos continúan siendo reducidos, y la necesidad de mayores niveles de crecimiento del PIB surge como imperativo necesario para alcanzar niveles de PIBpc suficientes.

En conclusión, los niveles de crecimiento económico de la región no han conseguido unos niveles de crecimiento del PIBpc sostenidos y, más importante, suficientes para impedir que incluso en algunos casos éste fuese negativo. Es evidente que toda la serie de factores acontecidos en el período mermaron la capacidad de la región para estabilizar las principales variables macroeconómicas –principalmente la inflación, y el déficit por cuenta corriente, déficit público y deuda pública entre el PIB-, originando que la consecución de niveles de crecimiento más importantes fuese tarea francamente difícil, e incluso imposible en algunos períodos¹⁴⁴.

A este respecto, los Planes de Ajuste Estructural han funcionado como herramienta de estabilización de los indicadores macroeconómicos mencionados, pero a la vez han mermado las posibilidades de crecimiento de economías, como las centroamericanas, muy dependientes de políticas económicas expansivas. Estos planes priorizan en el mantenimiento de tipos de interés elevados y la aplicación de políticas fiscales y monetarias restrictivas. De este modo se busca controlar la inflación a la vez que se atrae IED exógena y se privatizan sectores estratégicos. Sin embargo, si bien en Centroamérica se ha conseguido controlar la primera, tanto los tipos elevados como la contracción del gasto han provocado un desgaste progresivo de las tasas de crecimiento, que no se ha visto compensado por un nivel de inversión suficiente, a pesar de la privatización casi completa de la economía (ver Capítulo Sexto).

VIII.4. ANÁLISIS DE CONVERGENCIA MACROECONÓMICA

Hemos concluido que los niveles de crecimiento económico no son suficientes para que la región mantenga un crecimiento positivo y sostenido del PIBpc. Sin embargo no deja de ser interesante preguntarse acerca de la posibilidad de que la evolución de los niveles de esta variable tienda, en términos regionales, hacia cierta convergencia. Así,

en este epígrafe realizaremos diferentes contrastes de este tipo, para trabajar con todas las posibilidades e intentar cerrar el estudio con una conclusión rigurosa al respecto. En consecuencia, efectuaremos en primer lugar un contraste de convergencia *nominal*, para seguir con un análisis *condicional*, y con los pertinentes test de convergencia *absoluta* de tipo *beta* y *sigma*.

VIII.4.1. CONVERGENCIA *NOMINAL*: CONVERGENCIA DE POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

Como hemos explicado en el Capítulo Primero de este Trabajo, cuando hablamos de convergencia *nominal* nos estamos refiriendo a la decisión tomada por un conjunto de países para establecer algún tipo de objetivo de política común, que implique el control de la evolución de una serie de variables macroeconómicas dentro de unos parámetros determinados. En estos términos, el desempeño de las naciones del istmo durante el período ha presentado cierta convergencia (Anexo Gráfico. Gráficos 245 a 254). Sin embargo merece la pena destacar la tendencia seguida por la inflación, el Déficit por Cuenta Corriente (DCC) y del Sector Público (DSP) entre el PIB, así como de la tasa de interés y los niveles de Deuda Pública (DPT) entre el PIB¹⁴⁵. Pero este desempeño (exitoso si tenemos en cuenta los niveles de los que se partía a inicios del período) no surgió de forma totalmente endógena, sino que en cierta medida fue fruto de la implementación de los mencionados programas de estabilización económica suscritos con los organismos financieros internacionales de 1980 a 1983 y, posteriormente, de la implementación de los Programas de Ajuste Estructural, que abarcaron de 1982 a 1990.

VIII.4.1.1. El papel del Consejo Monetario Centroamericano en la evolución macroeconómica de la región

Institucionalmente, la necesidad de coordinar las políticas económicas nacionales quedó definida en el Protocolo de Guatemala, donde en su Artículo 1 se señalaba que “el proceso de integración económica se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas económicas”. No obstante, para no dejar exclusivamente en manos de los gobiernos su puesta en marcha, este mismo era bastante claro al mencionar en su Artículo 14 que el CMCA tendría “a su cargo proponer y ejecutar [...] las acciones necesarias para lograr la coordinación,

armonización, convergencia o unificación de las políticas monetaria, cambiaria, crediticia y financiera de los Estados Parte”. Para dar seguimiento al proceso de convergencia nominal, este organismo tiene dentro de sus funciones la de revisar el Grado de Cumplimiento de un conjunto de indicadores de convergencia que la SECMCA elabora para toda la región desde 1994¹⁴⁶. Estos se conciben como parte de un sistema dinámico de análisis cuyas variables y políticas facilitan la evaluación regional y constituyen el punto de partida para la coordinación de políticas en el contexto del CMCA.

Ahora, su cumplimiento no constituye en sí mismo una condición requerida por alguna instancia regional para avanzar hacia niveles superiores de integración. De este modo, en la medida en que su proposición sea sólo informativa, la existencia o no de convergencia *nominal* en la región puede definirse como implícita, aparente y no permanente, o bien como simple reflejo de la coincidencia y similitud entre los objetivos de política macroeconómica de cada uno de los países que integran el proceso de integración (BCIE, 2002, p.8). A pesar de ello, dichos indicadores son revisados periódicamente a efecto de que sus parámetros reflejen apropiadamente los objetivos de los Bancos Centrales en cuanto a la preservación del equilibrio y la estabilidad macroeconómica¹⁴⁷. En consecuencia, las variables fijadas como parámetros para decretar la existencia de convergencia *nominal* entre las economías del istmo son los siguientes:

- Variación anual del PIB real.
- Tasa anual de inflación a diciembre.
- Tasa de interés pasiva promedio de referencia en términos reales a diciembre de cada año.
- Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real con USA (Dic.97=100).
- Razón RIN y Base Monetaria.
- Razón Déficit Cuenta Corriente Balanza de Pagos a PIB.
- Razón Déficit Sector Público a PIB (Incluye Sector Público no Financiero y Banco Central).
- Razón Deuda pública total a PIB (Incluye deuda interna y externa del Sector Público total).

Tabla VIII.2. Indicadores de convergencia macroeconómica adoptados por el CMCA y valores de referencia.

Variable	Período		
	1994-1996	1997-2001	A partir de 2002
PIB	≥ 4,5%	≥ 5%	≥ 4%
IPC	≤ 14%	≤ 9%	≤ 6%
Ti	0% -10%	≤ 5%	0% - 5%
ITCER	90-100	90-110	95-105
RIN/BM	≥ 100	≥ 100	≥ 100
DCC/PIB	≤ 4%	≤ 3,5%	≤ 3,5%
DSP/PIB	≤ 2,5%	≤ 2,5%	≤ 2,5%
DPT/PIB	≤ 50%	≤ 50%	≤ 50%

PIB: Producto Interno Bruto;

IPC: Índice de Precios al Consumidor. Medidor de la inflación

Ti: Tasas de Interés

ITCER: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real

RIN/BM: Reservas Internacionales Netas a Base Monetaria

DCC/PIB: Déficit por Cuenta Corriente / PIB

DSP/PIB: Déficit del Sector Público / PIB

DPT/PIB: Deuda Pública Total / PIB

Fuente: elaboración propia a partir de valores extraídos de BCIE (2002) y SECMCA (VVAA): *Informe Económico Regional*.

Los valores que servirán de referencia para la evaluación se muestran en la Tabla VIII.2. Así, podemos comprobar como los parámetros se han mantenido inalterables a pesar de los distintos períodos, debido a que el CMCA ha considerado que la importancia de los mismos para la estabilidad y la convergencia macroeconómica se ha mantenido constante en el tiempo¹⁴⁸. No ha ocurrido así con los valores de referencia de cada uno de los indicadores, pues debido a la evolución lógica que la región ha seguido en materia macroeconómica, la adaptación de los mismos era tarea de evidente obligatoriedad. Apreciamos entonces como éstos han incrementado en exigencia a medida que se avanzaba en el tiempo, hasta llegar a 2002, cuando se acordó modificar algunos de los mismos con la intención de reflejar apropiadamente la evolución más reciente de las economías centroamericanas y la consolidación de los procesos de estabilización económica¹⁴⁹.

VIII.4.1.2. La metodología utilizada

Para la confección del grado de observancia del *Cumplimiento* de los parámetros de convergencia macroeconómica, la metodología que sigue el CMCA es relativamente sencilla. En primer lugar, se toma el número total de parámetros utilizados en el análisis, para a continuación evaluar si el país ha cumplido estos requisitos, en función siempre

de los valores de referencia de cada uno de los períodos que se acaban de exponer. Finalmente, se contabiliza porcentualmente el número de parámetros con cumplimiento satisfactorio sobre el total, para cada país, y en promedio de la región¹⁵⁰. Por otro lado, para complementar la evaluación, el CMCA incorporó en 2002 un mecanismo de evaluación de *Esfuerzo* individual de los países, basado en la medición del impulso que cada variable posee en los últimos tres años de la evaluación. La metodología se aplica a todas las variables, con excepción de las que poseen rangos de convergencia, tales como la tasa de interés (con rango entre 0-5) y el índice de tipo de cambio efectivo real (con banda de 95 a 105). Los criterios establecidos para su medición son los expuestos en la Tabla VIII.3.

Tabla VIII.3. Criterios para calificar el *Esfuerzo* mediante la metodología de medición del impulso.

Variable	Esfuerzo es positivo si
PIB	aceleración \geq cero
IPC	aceleración \leq cero
Ti	no aplica
ITCER	no aplica
RIN/BM	cambio \geq cero
DCC/PIB	cambio \leq cero
DSP/PIB	cambio \leq cero
DPT/PIB	cambio \leq cero

Fuente: SECMCA (2003): *Informe Económico Regional 2002*.

Pero en sus *Informes*, la SECMCA no especifica la metodología seguida para obtener los valores de lo que en este criterio se denomina *aceleración* o *cambio*. Además, este se comienza a incorporar a dichos *Informes* en 2002, de manera que en el sentido y en el período en el que son presentados, los resultados dificultan el análisis que estamos realizando. Por este motivo ha sido de nuevo necesario completar la base de datos disponible para cubrir así el período 1994-2005. Igualmente, ya con la base de datos completa, nos asaltaba el problema de la medición del *Esfuerzo*, ya que como hemos comentado, la SECMCA no explica en ningún momento la metodología para la obtención de los resultados. Para solucionarlo hemos creado un indicador de *Esfuerzo* propio a partir de la información disponible, que se concreta de la siguiente manera: para medir el *Esfuerzo* realizado por un país en una variable, en un año concreto, se toma el valor de la variable en ese año, y se compara con la media de los valores obtenidos en esa misma variable en los tres años inmediatamente anteriores al año de referencia. En

función de si la diferencia es positiva o negativa, se considerará el *Esfuerzo* realizado como positivo o negativo, de la manera que se detalla en el siguiente Cuadro:

Tabla VIII.4. Criterios para calificar el *Esfuerzo* mediante metodología propia.

Variable	Esfuerzo es positivo si
PIB	media \leq valor actual
IPC	media \geq valor actual
Ti	no aplica
ITCER	no aplica
RIN/BM	media \leq valor actual
DCC	media \geq valor actual
DSP	media \geq valor actual
DPT	media \geq valor actual

Fuente: elaboración propia.

En consecuencia, para la obtención del grado de observancia del *Esfuerzo* de cada uno de los parámetros de convergencia macroeconómica, la metodología es idéntica a la seguida para confeccionar el anterior grado de observancia. En primer lugar se toma el número total de parámetros utilizados en el análisis. A continuación se analiza si el país ha cumplido este requisito en función de determinados criterios (los descritos en la Tabla VIII.4). Finalmente se contabiliza porcentualmente el número de parámetros con esfuerzo positivo sobre el total, para cada país, y en promedio de la región.

Para concluir, como último ratio para medir la convergencia *nominal* entre los países centroamericanos, nos encontramos con el grado de observancia *Combinado* de los parámetros. Este queda definido como la media aritmética entre el grado de observancia del *Cumplimiento* de los parámetros de convergencia macroeconómica y el grado de observancia del *Esfuerzo* de cada uno de éstos. Así, nos informará acerca de la situación real en cuanto a convergencia macroeconómica de cada uno de los países, ya que combina los logros obtenidos en materia macroeconómica con el esfuerzo realizado para su consecución.

VIII.4.1.3. Los resultados obtenidos. Análisis por años

Los resultados obtenidos son los que se muestran en las Tablas 147 a 149 del Anexo Estadístico. En el período 1994-2005, la región obtuvo en promedio un grado de observancia del *Cumplimiento* de los parámetros de convergencia macroeconómica del

47,50% (Anexo Estadístico. Tabla 147). Este resultado muestra las dificultades que estos países han tenido, en conjunto, para alcanzar los criterios de convergencia que ha establecido el CMCA como metodología de análisis de convergencia *nominal*. Por años, apreciamos como solamente en tres de ellos la región consiguió obtener un Cumplimiento superior al 50% (con unos valores que en ningún momento superaron el 55%). Por períodos, percibimos como en la primera parte del mismo este fue más elevado que en la segunda. Conclusión que se extiende a un análisis por países, ya que en todos ellos se cumple esta premisa, con la salvedad de Honduras y de manera muy leve Guatemala. No obstante, en ninguno de los períodos el índice promedio superó el 50% en el global de la región.

Sin embargo, estas conclusiones varían si realizamos el estudio por países. En este caso El Salvador y Guatemala, con un grado de Cumplimiento del 71,88% y del 59,38% respectivamente, presentan porcentajes muy por encima de la media de la región. Costa Rica y Nicaragua, por su parte, presentan una cifra del 40,63% y del 39,58% respectivamente, y Honduras, con el grado más reducido de la región, se queda en un 26,04%. Es decir, solamente Guatemala –en menor medida- y El Salvador –de manera más clara- han cumplido, aunque no de manera completa, con los requisitos establecidos por el CMCA para obtener convergencia *nominal* entre las economías de la región. Ahora bien, también distinguimos como en los últimos años estos dos países han disminuido sus niveles, fundamentalmente en el caso de El Salvador. Por otra parte, Nicaragua presenta un caso parecido al de los dos anteriores pero con porcentajes notablemente más reducidos, mientras que Costa Rica, con valores poco satisfactorios en todo el período, no da muestras de mejoría¹⁵¹. Caso contrario al de Honduras, país que comienza el período con unas cifras de Cumplimiento nulas, y que a medida que se adentra en el mismo da muestras más evidentes al respecto –aun así poco positivas-.

En relación con esto último, encontramos unas cifras de *Esfuerzo* donde se debe destacar las presentadas por Honduras y Nicaragua (Anexo Estadístico. Tabla 148)¹⁵². El Salvador y Guatemala exhiben valores promedio muy regulares –un 51,39%-, no obstante superiores al 50% presentado por Costa Rica. Es decir, a pesar de que Honduras y Nicaragua presentaban unas cifras de Cumplimiento de los parámetros notablemente reducidas y por debajo de la media, en lo relativo al Esfuerzo realizado para intentar cumplir con los requisitos, estos dos países se encuentran muy por encima

de la media de la región –situada en el 58,33%-. En lo concerniente a su evolución, la conclusión obtenida respecto al Cumplimiento para Honduras y El Salvador es idéntica. El primero mejora sus cifras ostensiblemente a medida que avanza en el período, y en el segundo se percibe claramente como este va decayendo. Costa Rica y a Nicaragua presentan en la primera mitad del mismo un promedio superior al del segundo, pero un estudio de la evolución real año a año concluirá con que ambos han incrementado progresivamente su nivel de Esfuerzo para cumplir con los parámetros de exigencia del CMCA¹⁵³.

Finalmente, el grado de observancia *Combinado* nos muestra una realidad macroeconómica que dista bastante de los parámetros de convergencia requeridos en un proceso de integración de estas características (Anexo Estadístico. Tabla 149). Es cierto que a la hora de analizar economías de países en desarrollo, se debe tener en cuenta que el grado de vulnerabilidad de éstas es superior a la de las economías desarrolladas en lo que se refiere a capacidad de protección comercial y financiera frente a *shocks* externos. Así, el incremento de los precios del petróleo y la ausencia de mejora en los precios internacionales de los principales productos de exportación, ha dificultado en gran medida una convergencia macroeconómica regional, que ya de por sí es compleja. Igualmente, si a estas cuestiones le añadimos la recurrencia de los desastres meteorológicos y el gasto ocasionado por la pérdida de cosechas y la reconstrucción del desastre, el marco de estabilidad macroeconómica se torna indomable. En consecuencia, el nivel promedio de este índice para la región apenas supera el 50%. Esta conclusión nos invita a señalar que a pesar de los niveles de Esfuerzo realizados por algunos países, el grado de Cumplimiento no ha sido suficiente para poder alcanzar valores óptimos en ninguno de los años¹⁵⁴.

Puede resultar interesante examinar la evolución de este indicador año a año, para así determinar el efecto de los diferentes factores que hemos ido explicando a lo largo de este Capítulo. Así, el período comprendido entre la progresiva recuperación de la crisis y la democratización de la región, hasta el resurgimiento del proceso integracionista, nos muestra unas cifras que alternan entre el 43,75% de 1994 y el 63,37% de 1997. Sin embargo 1998 se caracteriza por ser el año del huracán *Mitch*, y por iniciar un período realmente negativo para la evolución macroeconómica de la región. En consecuencia, el grado de observancia *Combinado* se reduce de modo progresivo desde la cifra

mencionada hasta el 47,92% de 2002, comenzando no obstante, una ligera recuperación que le situará en 2005 levemente por encima de la media (en el 54,17%).

Para concluir, por países, sólo El Salvador y Guatemala superan, y levemente en el caso del segundo, el porcentaje promedio¹⁵⁵. Pero en el caso del primero la senda evolutiva presenta una desaceleración clara¹⁵⁶, mientras que en el segundo ésta es lenta pero positiva¹⁵⁷. Por otro lado, Honduras y Nicaragua ofrecen unos valores ligeramente por debajo del promedio regional, mientras que Costa Rica, con los peores resultados conjuntos, no da muestras de capacidad para poder alcanzar con éxito la meta fijada por el CMCA¹⁵⁸.

VIII.4.1.4. Los resultados obtenidos. Análisis por parámetros de convergencia

Si ahora nos centramos en el estudio de la convergencia desde el punto de vista de los parámetros (Anexo Estadístico. Tabla 150), veremos como el único en el que se percibe un grado de Cumplimiento suficiente es en la razón RIN/BM . Con más modestia, la Tasa de interés pasiva promedio y el ITCER con USA se sitúan en un 60%. Finalmente, los parámetros en los que la región tiene más problemas son, por este orden, en la razón DCC entre PIB y en la Variación anual del PIB real¹⁵⁹. En lo relativo al Esfuerzo (Anexo Estadístico. Tabla 151), los mejores niveles vienen de la mano de la razón RIN/BM –con un esfuerzo promedio del 71,67%- y en menor medida del control de la inflación y de la razón DCC entre el PIB¹⁶⁰. El Esfuerzo en el cumplimiento del resto de los criterios se encuentra entre el 53% y el 57%, excepto el referido al crecimiento económico, cuyos niveles ni siquiera llegan al 50% en promedio regional.

¿Qué explicación se puede esgrimir a partir de estas cifras? Los problemas en la balanza por cuenta corriente pueden ser explicados en su mayor parte por el hecho de que el deterioro de los términos de intercambio mermó la capacidad exportadora de las economías centroamericanas, provocando un incremento relativo de las importaciones, que a su vez se potenció con la progresiva elevación de los precios del crudo. Paralelamente, la recesión de la economía estadounidense y las pérdidas en la producción fruto de los desastres naturales recrudecieron este problema, al originar la obligación de importar bienes de primera necesidad para cubrir la demanda de la

población afectada, y de maquinaria para la reconstrucción de la infraestructura vial y social. Igualmente, la expansión del gasto público derivado de las necesidades de reconstrucción, junto al gasto ocasionado por la pérdida de cosechas, originó que el nivel de inflación y la razón DSP entre el PIB se incrementasen fundamentalmente en los años inmediatamente posteriores a los desastres meteorológicos.

Por países (Anexo Estadístico. Tablas 150 y 151), Costa Rica presenta solamente una buena cifra de Cumplimiento en la razón RIN/BM , y en menor medida, pero por encima de la media, el crecimiento económico y el control de los tipos de interés y del índice del tipo de cambio. No obstante, este país tiene serios problemas en la estabilización de los parámetros de Deuda Pública y déficit del Sector Público y por cuenta corriente entre el PIB, que sin embargo empequeñecen respecto a los problemas para cumplir con el parámetro de control de la inflación¹⁶¹. El Salvador es el país con mejores niveles de Cumplimiento de toda la región. Presenta muy buenas cifras en todos los parámetros con la excepción del control del tipo de interés y de la variación del PIB¹⁶². Sin embargo, en lo concerniente al Esfuerzo ofrece unos resultados poco alentadores si tenemos en cuenta las cifras anteriores. Sólo muestra buenos porcentajes en los parámetros en los que tenía un grado de Cumplimiento pleno, así como en la razón RIN y Base Monetaria.

Guatemala ofrece también unos buenos resultados en todos los parámetros excepto en el control del tipo de interés, la razón RIN/BM y fundamentalmente en el DCC entre el PIB y el crecimiento económico. De nuevo nos encontramos con un país que presume de buenas cifras de control de la inflación y de las finanzas públicas –y en este caso de la Deuda Pública-, pero que tiene serias dificultades para controlar su déficit exterior y las repercusiones que estas políticas restrictivas tienen en el crecimiento de la economía. Asimismo, los valores de Esfuerzo no son suficientes para solventar estas dificultades, ya que en ningún momento superan el 58,33%, con un porcentaje promedio de Esfuerzo en el parámetro de crecimiento económico del 41,67%.

Honduras muestra los peores resultados de Cumplimiento de la región. Tiene serios problemas en todos los parámetros, con la sola excepción del control de los tipos de interés y de la razón RIN/BM ¹⁶³. Sin embargo, el nivel de Esfuerzo sí cumple con las

exigencias de una situación de este tipo, pues todos los parámetros éste se sitúa en el 66,67%, o por encima. Por lo tanto, estos niveles de Esfuerzo, a pesar de ser positivos y necesarios para la estabilización macroeconómica del país, no han llegado a transformarse en grados de Cumplimiento satisfactorios. Para concluir, Nicaragua sólo presenta buenos resultados en el control del tipo de cambio y de la razón RIN/BM ¹⁶⁴. Ahora, los problemas relativos a la estabilización de la inflación y del crecimiento económico empujeñecen en comparación con los del déficit fiscal, y fundamentalmente con los relacionados con DPT y el DCC entre el PIB –con grados de Cumplimiento nulos-. Con respecto a estos dos últimos, el nivel de Esfuerzo es satisfactorio, pero claramente insuficiente para evitar que en ninguno de los años esta economía haya cumplido con las exigencias del CMCA¹⁶⁵.

En conclusión, el grado de observancia *Combinado* muestra ausencia total de convergencia *nominal* (con un porcentaje promedio del 50,83%), dando muestras de optimismo sólo en el nivel presentado por la razón RIN/BM (Anexo Estadístico. Tabla 152). Por otro lado, levemente por encima de la media, el control de la inflación y del DCC entre el PIB presenta cifras reseñables, mientras que el resto de parámetros exhiben valores que no invitan al optimismo y con el crecimiento económico el principal perjudicado.

Por países (Anexo Estadístico. Tablas 153 a 162), Costa Rica sólo presenta un porcentaje importante de años en los que a pesar de no haber cumplido con las exigencias, obtuvo un Esfuerzo positivo en la estabilización de la inflación¹⁶⁶. En el resto de los parámetros en los que su nivel de Cumplimiento es problemático, no exhibe un Esfuerzo reseñable ni presenta un porcentaje notable de años en los que a pesar de no cumplir, realizó un Esfuerzo positivo¹⁶⁷. El caso de El Salvador es interesante, pues a pesar de obtener unos niveles de Cumplimiento notables, se dan numerosas situaciones en las que estos niveles se han visto acompañados por Esfuerzos negativos. En relación con el crecimiento económico, el país presenta unos niveles de Cumplimiento muy bajos, que en las escasas ocasiones en las que ha sido positivo, ha venido de la mano de un Esfuerzo negativo. Otro caso reseñable es el del DSP entre el PIB, y en menor medida el del DCC y la DPT entre el PIB¹⁶⁸. Guatemala presenta una situación más equilibrada pero no por ello tendente al optimismo. Este país, con problemas para

cumplir con las exigencias de crecimiento del PIB y del DCC entre el PIB, no presenta un número importante de situaciones en las que en caso de no cumplirse con los mismos, muestre Esfuerzos positivos. De igual manera, en el caso del parámetro de la DSP y la DPT entre el PIB, los sugerentes niveles de Cumplimiento se ven acompañados por porcentajes reseñables –si bien no escandalosamente elevados- de situaciones en las que a pesar de cumplir con el parámetro, este ha sido con Esfuerzo negativo.

Honduras exhibe la verdadera cara del esfuerzo y la búsqueda de estabilidad macroeconómica. Con muchos problemas de Cumplimiento, presenta unos niveles de Esfuerzo especialmente notables, y un número de situaciones en las que a pesar de no cumplir con el parámetro sí muestra Esfuerzo positivo muy elevado. Esta cuestión se evidencia en alguno de los años, donde en todos los parámetros con Cumplimiento negativo (el caso de 1997) el Esfuerzo ha sido positivo¹⁶⁹. Además, no presenta ninguna situación en la que a pesar de cumplir con el parámetro, haya tenido Esfuerzo negativo. Nicaragua, por otro lado, ofrece unos buenos niveles, pero no tan motivadores como los de Honduras. Así, en los tres parámetros más problemáticos en cuanto a grado de Cumplimiento –DCC, DSP y DPT entre el PIB- los niveles de Esfuerzo son importantes, así como el número de situaciones en las que a pesar de no obtener un Cumplimiento positivo, el Esfuerzo sí lo fue¹⁷⁰. Pero de manera opuesta, los parámetros de crecimiento económico e inflación, con niveles de Cumplimiento problemáticos y con Esfuerzo insuficientes, no muestran un número de situaciones de Cumplimiento negativo y Esfuerzo positivo importante.

VIII.4.1.5. Conclusión

No se aprecia convergencia *nominal* entre las economías que componen el subsistema de integración centroamericano. Sí se percibe, no obstante, que las políticas económicas que han seguido los diferentes países del istmo han tenido un marcado componente homogéneo, y que la tendencia de alguna de las variables macroeconómicas de mayor significación para la región ha tendido hacia cierta confluencia entre un grupo concreto de países. Pero en función de los resultados obtenidos, nos atrevemos a concluir que en el período estudiado esta tendencia no ha sido lo suficientemente fuerte como para afirmar la existencia de convergencia de este

tipo entre estas economías. Además, si comparamos la situación inicial con la situación final del período estudiado (Anexo Gráfico. Gráficos 264 a 268), apreciaremos como todos los países han empeorado sus resultados en lo que a grado de Cumplimiento se refiere. Así, El Salvador y Guatemala cumplen al final del mismo con menos parámetros que al inicio, mientras que Costa Rica y Nicaragua, a pesar de cumplir con el mismo número de parámetros en ambos momentos, no han conseguido mejorar su nivel de Cumplimiento. La excepción la pone Honduras, ya que al inicio del período sólo cumplía con el parámetro del tipo de cambio, y al final cumple con cinco de los mismos. Es decir, los elevados niveles de Esfuerzo que han caracterizado la evolución de esta economía comienzan a dar sus frutos en la recta final.

Finalmente, debemos recordar que el inicio del período se caracterizó por los intentos de recuperación de la crisis, siendo el final un período más óptimo para la estabilización macroeconómica debido a que los años de recesión que abarcaron de 1998 a 2001 comenzaban a perderse en el horizonte. Por lo tanto, en un contexto de recuperación económica con más posibilidades para la estabilización, estas economías no han sido capaces de obtener unos niveles superiores a los conseguidos en el período posterior a la *década perdida*. Lo que en nuestra opinión puede ser considerado como un resultado marcadamente negativo.

VIII.4.2. CONVERGENCIA *REAL* EN EL ISTMO CENTROAMERICANO

Los nexos históricos e institucionales que presentan las economías centroamericanas, nos pueden servir como punto de partida para analizar las posibilidades y los límites que ofrece el proceso de integración centroamericano como motor de la convergencia de los niveles de renta en la región. Si recurrimos a la teoría de la integración económica, y a los estudios sobre convergencia entre grupos de países, parece claro que la existencia de vínculos de este tipo se configura como un elemento inicialmente favorable para la misma, y más concretamente, para que los miembros más rezagados en términos de renta per cápita puedan acercarse a sus socios de mayor nivel de renta¹⁷¹.

Pero a pesar del nexo positivo existente entre estos dos conceptos, no es habitual que los acuerdos de integración recojan entre sus objetivos, de manera explícita, la necesidad

de aplicar políticas que potencien la convergencia *real*. De hecho, eso es lo que sucede en los vigentes acuerdos que sustentan la integración centroamericana, a pesar de que en los primeros Protocolos suscritos sí se hacía mención a la coordinación de políticas macroeconómicas como herramienta fundamental para la consecución de mayores niveles de integración¹⁷². En definitiva, en la actualidad no hay mención alguna a la necesidad de reducir los niveles de desigualdad entre naciones como objetivo para potenciar el proceso integrador centroamericano. Y ello a pesar de que en el seno de la ALIDES (Principios 6 y 7), se determinó que “dentro de un marco de globalización es indispensable que los beneficios del libre comercio sean asequibles a toda la región” y que “las estrategias, políticas y programas de los Estados promoverán el desarrollo sostenible y el bienestar de las presentes y futuras generaciones”.

Pero estas declaraciones no han dado paso a la creación de instrumentos formales capaces de potenciar la convergencia económica. Dicho de otro modo: dado que el proceso de integración centroamericano carece de instrumentos de integración positiva, todo parece indicar, a priori, que los estímulos hacia la convergencia reposan sobre la adopción de medidas de apertura comercial (integración negativa) basados en el paradigma del *regionalismo abierto*. En estas circunstancias, conviene preguntarse si todos los países del istmo centroamericano han accedido de manera equitativa a las ventajas que inicialmente supone la integración regional. Recordemos que dentro de la literatura al respecto, uno de los principales argumentos a favor de la integración consiste en recordar que las posibilidades de aprovechamiento de las ventajas de la integración han de ser potencialmente mayores para los países de menores niveles de renta. Así pues, cabe pensar, a priori, que una mayor integración debería ayudar a reducir las diferencias en los niveles de renta *per cápita* entre los países protagonistas de la integración, es decir, debería potenciar la convergencia *real*.

En caso de responder afirmativamente a esta cuestión, los países con menores niveles de renta por habitante deberían haber crecido más que los países más ricos, confirmandose así la existencia de convergencia. No obstante, ya hemos dejado constancia de que la evidencia empírica recogida en diferentes trabajos ha puesto de manifiesto que la vinculación existente entre integración económica y convergencia real no es tan consistente como podría parecer, e incluso es posible que la integración pueda llevar aparejados procesos de divergencia, a menos que se pongan en funcionamiento

políticas redistributivas (medidas de integración positiva) que permitan a todos los países beneficiarse de las ventajas globales que inicialmente están asociadas a procesos de este tipo. Para comprobar la naturaleza y las características de la convergencia o divergencia existente, en este epígrafe se presentan los resultados de los contrastes de convergencia *beta*, *sigma* y *gamma* realizados.

VIII.4.2.1. Convergencia simple: evolución del PIBpc a precios constantes

Si tomamos como referencia el país de la región con mayor nivel de renta *per cápita* en el período (Costa Rica), se aprecia como el resto de países integrantes del Subsistema de Integración Económica no muestran una tendencia hacia la convergencia de renta respecto a la variable de análisis (Anexo Gráfico. Gráfico 269). Esta conclusión se refuerza con los resultados de la estimación (Anexo Estadístico. Tabla 163), pues partiendo de un término independiente positivo, se observa cómo la pendiente de la línea de tendencia es negativa en todos los casos. No obstante, para fortalecer el análisis hemos creído conveniente realizar la misma operación tomando como referencia el segundo país de la región con mayor nivel de renta *per cápita* (El Salvador), excluyendo al primer país para el que la estimación ya ha sido realizada. Como se puede observar (Anexo Gráfico. Gráfico 270), la conclusión es la misma: no existe convergencia simple entre los países objeto de análisis¹⁷³.

Por lo tanto, en este primer análisis, el país con mayor nivel de renta por habitante diverge claramente con respecto a sus *socios* del proceso integrador, de la misma manera que el segundo país en nivel de renta lo hace respecto a los restantes. En consecuencia, podemos extraer como conclusión la no existencia de convergencia simple en renta por habitante entre los países de mayor nivel y los de menor, además de constatar la evidencia de diferentes ritmos de crecimiento de esta variable. Sin embargo, este primer análisis ha de ser ampliado y profundizado con más pruebas de convergencia que permitan constatar estas afirmaciones con dosis crecientes de rigor.

VIII.4.2.2. Convergencia- β

La convergencia de tipo *beta* implica que los países con menores niveles de PIBpc al inicio del período de análisis deberían presentar ritmos de crecimiento superiores a

los de los países que presentan mejores niveles de partida. Sin embargo, como podemos comprobar en un primer acercamiento analítico, este axioma no se cumple para nuestra región de estudio (Anexo Estadístico Tabla 164). Así, vemos como los dos países con mayores niveles de PIBpc al inicio del período, Costa Rica y El Salvador, por este orden, continúan siendo los países con mayores niveles de PIB *per cápita* al final del mismo, presentando también los mayores porcentajes de crecimiento promedio anual. Además, estos dos países son los únicos con ritmos de crecimiento promedio por encima de la media, y los únicos que han incrementado su crecimiento respecto a la media regional¹⁷⁴. Este hecho contradice de manera directa la exigencia principal para que podamos confirmar la hipótesis de *convergencia-β absoluta* entre países. Pasemos, pues, a un análisis más específico para corroborar esta afirmación.

Partiendo de la literatura teórica, para encontrar evidencia empírica de *convergencia-β* es necesario estimar la correlación existente entre la tasa de crecimiento medio de la renta *per cápita* y el valor inicial de esta variable tomado en base logarítmica. En este sentido, como medida de la tasa de crecimiento medio de la renta *per cápita* se ha utilizado la *tasa de crecimiento promedio acumulativa (r)*, debido a que toma en cuenta el efecto de la acumulación de la renta por habitante a lo largo del tiempo. Ésta queda definida como:

$$r = \left(\sqrt[t]{\frac{V_t}{V_o}} - 1 \right) \times 100$$

donde V_t determina el valor de la variable al final del período, mientras que V_o lo hará para el inicio del mismo. Por otro lado, el número de observaciones quedará definido por la variable t . Debemos recordar que cuando la correlación entre las variables analizadas sea negativa podremos concluir que existe *convergencia-β* entre las economías objeto de estudio. Sin embargo, la evidencia analítica refuerza la conclusión extraída anteriormente, al mostrarnos la no existencia de convergencia de este tipo (Anexo Gráfico. Gráfico 271).

Si estudiamos su evolución tomando como referencia los valores de las variables normalizados respecto a la media (Anexo Gráfico. Gráfico 272), se observa la existencia de una distribución trimodal bien diferenciada, tanto en la distribución referida a 1990

como en la relativa a 2005. La primera, compuesta por Costa Rica, mejora claramente su posición respecto a 1990, ya que se encuentra por encima de la bisectriz y presenta unas cifras de crecimiento que le han permitido distanciarse de manera sustancial del resto de los países integrantes del Subsistema de Integración Económica. El segundo grupo, conformado por El Salvador y Guatemala, se encontraría creciendo a unos niveles que no le han permitido converger en cuanto a renta *per cápita* con el país que partía de una mejor situación al inicio del período, pero sí mantener su nivel de crecimiento dentro de la media de la región (levemente por debajo en el caso del segundo). Finalmente, encontramos como Nicaragua y Honduras, países que partían de una posición muy rezagada respecto a los anteriores, no han conseguido unas cifras de crecimiento que les hayan permitido converger en niveles de renta por habitante, y además no han mejorado su posición respecto al resto de socios.

Por lo tanto, es interesante resaltar como conclusión preliminar que sólo Costa Rica ha conseguido mejorar su posición con respecto al inicio del período¹⁷⁵, a pesar de que El Salvador y Guatemala presenten unos valores que les permitan continuar relativamente distanciados respecto a los otros dos países. Ahora bien, el caso de Honduras es aún más complejo, puesto que siendo uno de los países con menor nivel de renta por habitante en la región (Anexo Estadístico. Tabla 164) ha presentado un crecimiento medio en el período sustancialmente reducido (0,37%), lo que le sitúa muy por debajo de la media del istmo en cuanto a niveles de crecimiento (24,39%). Las conclusiones son similares en el caso de excluir a Costa Rica del análisis (Anexo Gráfico. Gráfico 273), pues vemos cómo El Salvador se convierte en el único país que mejora su posición respecto al inicio del período, diferenciándose claramente del resto de sus vecinos¹⁷⁶.

VIII.4.2.3. Convergencia- σ

Según las conclusiones obtenidas en el análisis anterior, durante el período 1990-2005 los países más ricos de la región, fundamentalmente Costa Rica y El Salvador, presentan niveles de crecimiento superiores a los de sus socios. Esta cuestión nos puede invitar a pensar que a medida que se incrementa la brecha en niveles de PIBpc entre los primeros y los segundos, de igual manera se eleva la dispersión de esta variable macroeconómica en el global de la región. Sin embargo, esta afirmación nos obliga a

reforzar el estudio de convergencia mediante el análisis de la convergencia- σ . Para ello, en esta ocasión, utilizaremos como variable la evolución de la desviación típica del nivel de PIB *per cápita* expresado en logaritmos, y previamente normalizado respecto a la media, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$SD \ln_t = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\ln y_{it} - \overline{\ln y_t})^2 \right)^{1/2}$$

Con estos datos (Anexo Gráfico. Gráfico 274), apreciamos como los valores registrados han ido aumentando de manera constante en el tiempo, lo que de nuevo sugiere la no aceptación de la hipótesis de convergencia en cuanto a niveles de PIB por habitante entre las economías analizadas. Si además reforzamos esta conclusión con la evidencia econométrica de los datos de la regresión (Anexo Estadístico. Tabla 165), podemos afirmar con mayor rigor la no existencia de convergencia *sigma* entre las economías centroamericanas¹⁷⁷.

Como complemento de estos resultados, es interesante detenerse a observar la evolución de la variable analizada, pues apreciamos cómo en los períodos 1995-1996 y 2000-2001 la dispersión se reduce (Anexo Gráfico; Gráfico 275)¹⁷⁸. Si intentamos explicar estos leves períodos de convergencia mediante recesos en el nivel de crecimiento de los países que presentan mejores cifras, en el primero apreciamos un ligero estancamiento en el nivel de crecimiento del PIBpc de Costa Rica, probablemente fruto de problemas de control de la inflación y de un incremento del DSP y de la DPT como porcentaje del PIB, mientras que en el caso de El Salvador puede deberse a los problemas que empezaban a emerger como consecuencia de la política económica cautelosa y restrictiva que se estaba aplicando en el país. Por su parte, en el segundo período apreciamos la misma situación, pero en el caso de Costa Rica la grave desaceleración se pudo deber a problemas de inflación y de DCC ocasionados por el deterioro de los términos de intercambio. El caso de El Salvador se podría explicar por este mismo motivo, acrecentado por el hecho de que además sufrió severamente el envite de la grave sequía de 2001 y los terremotos que asolaron la región ese mismo año.

Ahora bien, para dotar de mayor consistencia a nuestro análisis debemos descartar la posibilidad de errores en los resultados mediante una nueva prueba econométrica que nos muestre si la serie de dispersión contiene una raíz unitaria o una tendencia en el tiempo. En este sentido, se puede asegurar la existencia de convergencia- σ si el valor esperado de la diferencia entre el PIB por habitante de dos economías (en nuestro caso normalizado respecto a la media y en base logarítmica) disminuye con el tiempo y se acerca a cero en el largo plazo. Por lo tanto, la confirmación de hipótesis de convergencia- σ tiene la implicación de que cualquier diferencia entre los valores del PIB *per cápita* de dos países es transitoria, y por eso se espera que esta diferencia converja a cero con el tiempo. En términos econométricos esto significa que la serie de la dispersión entre dos economías no puede contener una raíz unitaria o una tendencia de tiempo, ya que la presencia de una de éstas significaría que la diferencia de producto entre dos economías no converge a cero al hacer el horizonte de tiempo arbitrariamente largo (BCIE, 2002, p.20). A este respecto, la existencia de raíces unitarias puede ser detectada gráficamente mediante la representación de un *correlograma*, que medirá el grado de asociación existente entre dos variables aleatorias, y_s e y_t , de un mismo proceso estocástico. La función de correlación podemos definirla de la siguiente manera:

$$\rho_{st} = r_{st} = \frac{C(Y_s Y_t)}{\sqrt{V(Y_s)}\sqrt{V(Y_t)}} \quad (s \neq t)$$

siendo $C(.)$ la covarianza y $V(.)$ la varianza. Pero dado que en los procesos estacionarios débiles las *autocorrelaciones* dependen sólo del número de desfases que existen entre las variables aleatorias en cuestión, la función de autocorrelación se suele calcular y representar gráficamente en función de un orden k , siendo este el desfase correspondiente:

$$\rho_k = r_k = \frac{C(Y_t Y_{t-k})}{V(Y_t)} = \frac{\gamma_k}{\gamma_0} \quad (k = 0, \pm 1, \pm 2, \dots)$$

En consecuencia, la representación del correlograma nos indicará que una serie es no estacionaria, o contiene una raíz unitaria, si el valor de las autocorrelaciones decrece a lo largo del período de estudio. En nuestro caso, como sospechábamos por los análisis anteriores, el correlograma de la desviación típica del PIB por habitante de la región

decrece progresivamente, lo que sugiere que esta serie de dispersión no es estacionaria en niveles (Anexo Gráfico. Gráfico 276). Es decir, la serie de la dispersión entre las economías centroamericanas contiene una raíz unitaria o una tendencia en el tiempo, y por lo tanto la diferencia entre países respecto a la variable analizada (en este caso el PIBpc normalizado y en base logarítmica) no converge a cero en el tiempo. O dicho de otro modo, no determinará en ningún caso la existencia de convergencia en niveles de PIB por habitante.

Sin embargo el análisis de convergencia sigma presenta varias limitaciones, siendo una de las más importantes la relativa a la distribución del ingreso entre los integrantes de la muestra de análisis. Así, no permite ponderar por la población o por la renta relativa, y en consecuencia proporciona unos resultados que no analizan la evolución de las disparidades de renta. En este sentido, la mayor parte de los análisis sobre desigualdad espacial han utilizado indicadores *per cápita* medios por unidad geográfica, de manera que el cambio producido en dicha desigualdad en un período de tiempo puede ser considerado como un proceso de convergencia o divergencia *sigma*. De entre los anteriores, los más utilizados han sido el Índice de Gini:

$$IG = \frac{1}{2n^2 \bar{y}} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|, \quad \text{donde } \bar{y} = \frac{\sum y_i}{n};$$

y los incluidos dentro de la familia de índices de *entropía generalizada* (GE). Estos último además presentan la ventaja de satisfacer los cuatro requisitos de Shorrocks que debería observar cualquier regla de descomposición factorial de la desigualdad¹⁷⁹: continuidad y simetría para la distribución global, continuidad y simetría para las distribuciones de los componentes factoriales, independencia del nivel de desagregación, y descomposición consistente. La fórmula general de estos índices es la siguiente:

$$EG(\alpha) = \frac{1}{\beta^2 - \beta} \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right)^\alpha - 1 \right]$$

Cuantitativamente, los valores de estos índices podrán variar entre 0 e ∞ , implicando el primero igualdad absoluta o equidistribución, y máxima desigualdad el segundo. Por su parte, el parámetro β representa el peso que se da a la distancia entre rentas en las diferentes partes de la distribución de la renta, de manera que, pudiendo tomar cualquier valor real, cuanto más se acerque a 0 ($\beta=0$) mayor será su sensibilidad ante cambios producidos en la parte baja de la distribución. Es decir, en nuestro caso más sensible ante cambios en el nivel de renta *per cápita* de los países más pobres. Mientras que cuanto mayor sea ($\beta=2$) más sensible será ante cambios en la parte alta de la distribución. Finalmente, si toma un valor unitario ($\beta=1$), aplicará el mismo peso a toda la distribución. Debido a que en este análisis nos interesa desvelar la posibilidad de convergencia dando un mayor peso a los cambios producidos en las rentas inferiores, utilizaremos solamente la primera posibilidad ($\beta=0$), que quedará definida como:

$$EG(0) = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \log \frac{\bar{y}}{y_i}$$

El resultado se aprecia en el Gráfico 277 del Anexo Gráfico, donde la evolución claramente ascendente del índice nos indica de nuevo un aumento de las disparidades en la distribución de renta por habitante entre los países analizados, y por lo tanto una ausencia de convergencia- σ .

VIII.4.2.4. Convergencia- σ entre grupos de países

Las pruebas realizadas demuestran la ausencia de convergencia- β absoluta y de convergencia- σ entre los cinco países centroamericanos. No obstante, con la intención de ahondar algo más en la posibilidad de convergencia, procederemos a realizar un análisis de convergencia- σ para una serie de grupos de países (Anexo Gráfico. Gráfico 278; Anexo Estadístico. Tabla 165). De este modo, si en primer lugar excluimos a Nicaragua del análisis, apreciamos como la dispersión se reduce considerablemente, pero no tanto como en el caso de la exclusión de Costa Rica. Este hecho nos ayuda a comprender la enorme influencia que tiene la evolución del PIBpc del segundo en este estudio de dispersión, siendo probablemente el motivo por el cual la exclusión de este país reduce los niveles de manera tan evidente. Finalmente, la exclusión de ambos de

nuestro análisis presentaría la evolución del grado de dispersión más reducida. Veamos estos casos uno a uno.

VIII.4.2.4.1. Análisis sin Nicaragua

Como acabamos de comentar, la exclusión de este país reduce el grado de dispersión del estudio sustancialmente. No obstante, la evidencia econométrica nos indica la no existencia de convergencia *sigma* entre el grupo de países que comprendería este subgrupo. Así, el elevado porcentaje en el cual la regresión explicaría el espectro de análisis se ve acompañado por una pendiente positiva y un término independiente negativo. Indiscutiblemente, estos valores nos llevan a concluir la existencia de divergencia.

VIII.4.2.4.2. Análisis sin Costa Rica

En este caso el grado de dispersión se reduce todavía más que en el caso anterior, mostrando una tendencia levemente divergente, pero de un nivel más moderado. Sin embargo, los estadísticos de la regresión muestran unos valores sustancialmente peores. Consecuentemente, a pesar de que el término independiente es negativo y la pendiente positiva, éstos muestran un grado de significación cuestionable. Por consiguiente, el porcentaje de explicación de la regresión nos pone en alerta sobre la posibilidad de extraer conclusiones definitivas. Indistintamente, como conclusión final, sí podemos afirmar la no existencia de convergencia *sigma* entre El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua¹⁸⁰.

VIII.4.2.4.3. Análisis sin Costa Rica ni Nicaragua

Finalmente, si excluimos a estos dos países de la regresión, lo que evaluaremos en este caso es la existencia de convergencia de tipo *sigma* entre los países integrantes del Triángulo del Norte. Así, la evidencia econométrica nos desmiente esta posibilidad y nos muestra una tendencia hacia la divergencia, eso sí, con una pendiente muy reducida. Esta cuestión nos aventura a afirmar que a pesar de la existencia de divergencia entre estos tres países, ésta es leve y con los niveles de dispersión más reducidos de todos los estudios realizados¹⁸¹.

VIII.4.2.5. Convergencia- γ

Ya hemos dejado constancia de la no aceptación de la hipótesis de convergencia entre los países centroamericanos para los análisis de convergencia *beta absoluta*, *sigma*, *sigma* mediante índices de *entropía generalizada*, y *sigma* por grupos de países. Sin embargo para concluir con nuestro análisis creemos necesario recurrir a la última posibilidad de evidencia de convergencia que de manera general presenta la literatura: la convergencia- γ . Ya se ha comentado que la idea que subyace en este tipo de análisis es la de ampliar las herramientas anteriores mediante un estudio que permita cuantificar las alteraciones que se han producido en la ordenación de las regiones en lo relativo a la variable de estudio: la renta por habitante en nuestro caso. Este tipo de convergencia se puede contrastar mediante la observación de la dispersión de las reordenaciones a través del índice de concordancia de rangos (RC) propuesto por Kendall¹⁸²:

$$RC_t = \frac{\text{var}[R(y)_{it} + R(y)_{io}]}{\text{var}[2R(y)_{io}]}$$

donde R es el orden o rango de cada país y $\text{var}(R)$ es la varianza del anterior. Este índice se situará siempre entre 0 y 1, representando un valor próximo a 0 una elevada movilidad dentro de la distribución, y por lo tanto de convergencia, y un valor próximo a 1 una mínima movilidad y por lo tanto ausencia de la misma. Un valor del índice igual a 1 a lo largo del período implicará una nula movilidad en la distribución y por lo tanto una ausencia completa de convergencia de este tipo. Este último caso es el que presenta la evidencia empírica para nuestro conjunto de países (Anexo Gráfico; Gráfico 279). Por lo tanto, el análisis de movilidad transversal nos indica que no se ha dado el más mínimo movimiento en la ordenación o ranking en cuanto a niveles de PIBpc en la región, y por lo tanto de convergencia de este tipo.

VIII.4.2.6. A modo de conclusión

No hemos podido encontrar, en el período que abarca desde 1990 a 2005, evidencia de convergencia real en niveles de renta per cápita entre los países del istmo centroamericano. Hemos realizado pruebas de convergencia *beta*, *sigma*, *sigma*

mediante índices de *entropía generalizada* y *gamma*, y en ninguno de los casos podemos apreciar una tendencia hacia la misma. Por el contrario, sí es posible apreciar cómo los países que al inicio del periodo de análisis presentaban unos niveles de renta por habitante por encima de la media de la región (Costa Rica y El Salvador) han mostrado un ritmo de crecimiento que les ha permitido incrementar el diferencial respecto a Guatemala, Honduras y Nicaragua. En consecuencia, estos tres últimos países mostraban al final del periodo un nivel de renta *per cápita* respecto a la media regional inferior al inicial.

Cabe así apuntar, que el proceso de integración reactivado en la década de los años noventa no ha funcionado como un resorte que permita disminuir la brecha entre países, al menos en relación a la variable analizada: la renta *per cápita*. Esta conclusión parece indicar que las posibilidades de expansión productiva vía liberalización comercial no han sido suficientes para potenciar la convergencia económica. Conviene recordar también, en este sentido, que la vinculación histórica y económica de estos países debería haber posibilitado la creación de políticas de cooperación capaces de evitar que los países más vulnerables se viesen perjudicados en términos comerciales por el proceso integrador, o más bien por el proceso de liberalización comercial activado. Sin embargo, aparte del sistema de coordinación macroeconómica supervisado por el CMCA, no existe a nivel regional una adecuada homogeneización de la política comercial, ni tampoco mecanismos que permitan un mejor aprovechamiento de los beneficios comerciales para aquellos países aparentemente más vulnerables a la apertura de los intercambios. Tampoco existen mecanismos que los compensen fiscalmente y les permitan sanear una balanza comercial marcadamente deficitaria (ver Capítulos Quinto y Sexto).

VIII.5. COORDINACIÓN MACROECONÓMICA Y CRECIMIENTO **ECONÓMICO: INDICADORES DE CONVERGENCIA DEL CMCA**

Como ya hemos indicado, el Protocolo de Guatemala señala que el proceso de integración económica se verá impulsado a través de la coordinación y convergencia de las políticas económicas. A este respecto, el encargado de su seguimiento será el CMCA, que mediante un sistema dinámico de análisis de variables facilitará dicha coordinación. Finalmente, desde un prisma teórico, este estímulo integrador debería

suponer un acicate para el crecimiento económico, es decir, una tendencia hacia la convergencia de los parámetros supervisados por este organismo debería evidenciar una potenciación del mismo. El análisis de esta última conclusión constituye el núcleo de este epígrafe.

VIII.5.1. EL MODELO

Para su estudio recurriremos de nuevo a la técnica de *datos de panel*, buscando así conclusiones a nivel regional¹⁸³. Las variables analizadas serán los parámetros evaluados por el CMCA, empero completadas con una serie de variables *dummy* con las que buscaremos dotar al modelo de mayor significación y representatividad. Con esta medida se pretende ver el grado real de influencia que variables cualitativas como las analizadas al inicio de este Capítulo han tenido en la evolución del PIB regional. Sin embargo, de las variables mencionadas tendremos en cuenta sólo tres: la llegada de la paz a la región, la persistencia de los fenómenos meteorológicos y la entrada en vigor del Protocolo de Guatemala. En el caso de la primera (*D1: paz*), para medir la posible incidencia del proceso de pacificación de la región sobre el crecimiento económico, asignaremos valor unitario (1) a los años en los que el país, de manera formal, se encontraba en un contexto de paz social¹⁸⁴. En el caso de la segunda (*D2: fm*), solamente asignaremos valor unitario (1) a los años en los que la conjunción de desastres meteorológicos hubiese ocasionado en el país pérdidas valoradas en más de un millón de dólares. Para concluir, calibraremos la influencia de la reactivación formal del proceso de integración económica creando una nueva variable (*D3: int*) a la que hemos asignado valor unitario (1) en aquellos años a partir de la entrada en vigor del Protocolo de Guatemala (1995). Para concluir, en vez de estudiar directamente la influencia de los parámetros mencionados en la variable endógena, hemos preferido tomar “diferencias” para así considerar el impacto que la evolución de estas variables ha tenido a lo largo del período en el nivel de crecimiento económico.

A partir de lo anterior, el modelo utilizado se puede sintetizar del siguiente modo:

$$PIB_{ij} = f(IPC_{ij}, Ti_{ij}, ITCER_{ij}, RIN/BM_{ij}, DCC/PIB_{ij}, DP/PIB_{ij}, DPT/PIB_{ij}, paz_{ij}, fm_{ij}, int_{ij})$$

donde PIB_{ij} representa el crecimiento del PIB en el año i del país j . Convirtiendo la función en una relación lineal obtendremos el siguiente modelo:

$$PIB_{ij} = \beta_0 + \beta_1 IPC_{ij} + \beta_2 Ti_{ij} + \beta_3 ITCER_{ij} + \beta_4 RIN/BM_{ij} + \beta_5 DCC/PIB_{ij} + \\ + \beta_6 DP/PIB_{ij} + \beta_7 DPT/PIB_{ij} + \beta_8 paz_{ij} + \beta_9 fm_{ij} + \beta_{10} int_{ij} + e$$

Sin embargo, para realizar la estimación debemos previamente asegurarnos de que todas las variables exógenas son independientes. En nuestra ecuación podemos justificar previamente la independencia de todas las variables menos las dependientes del valor del PIB: DCC/PIB , DP/PIB y DPT/PIB . A partir de lo anterior, si desglosamos las variables citadas obtenemos las siguientes ecuaciones:

$$DCC = X - M$$

$$DP = IP - GP$$

donde X son las exportaciones, M las importaciones, e IP y GP los ingresos y gastos públicos respectivamente. De igual manera:

$$M = f(Y, \epsilon)$$

$$X = f(Y^*, \epsilon)$$

$$IP = t \cdot Y$$

$$GP = GP_o$$

donde Y sería el PIB de la economía, Y^* sería el PIB de la economía extranjera con la cual se está realizando el comercio, ϵ sería el tipo de cambio real y t el tipo impositivo. Para concluir, se considera que el gasto público (GP) es una variable exógena (GP_o). Por lo tanto apreciamos como tanto M como IP están en función del PIB, y en consecuencia deben ser excluidas de la ecuación. Así, debemos descartar como conjunto el DCC y el DP , para directamente analizar la influencia que en el crecimiento de la región han tenido las exportaciones (X) y el gasto público (GP).

Por consiguiente, la relación a estimar tomará la siguiente forma:

$$\begin{aligned}
PIB_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 IPC_{ij} + \beta_2 Ti_{ij} + \beta_3 ITCER_{ij} + \beta_4 RIN/BM_{ij} + \beta_5 X_{ij} + \beta_6 GP_{ij} + \\
& + \beta_7 DPT_{ij} + \beta_8 paz_{ij} + \beta_9 fm_{ij} + \beta_{10} int_{ij} + e
\end{aligned}$$

Ahora, para procurar mayor rigor a la posibilidad de cuantificar la influencia del proceso de integración en el nivel de crecimiento económico, hemos dividido la variable exportaciones (X) en exportaciones extrarregionales (X_{extra}) e intrarregionales (X_{intra}). Con esta medida intentamos evaluar la influencia de la reactivación formal del proceso desde el punto de vista comercial además del institucional. Tengamos en cuenta que una de las características más importantes de un proceso de integración es la potenciación del comercio entre los socios y su efecto potencial en los niveles de crecimiento económico. El modelo final tomará la siguiente forma:

$$\begin{aligned}
PIB_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 IPC_{ij} + \beta_2 Ti_{ij} + \beta_3 ITCER_{ij} + \beta_4 RIN/BM_{ij} + \beta_5 X_{extra_{ij}} + \beta_6 X_{int_{ra_{ij}}} + \beta_7 GP_{ij} + \\
& + \beta_8 DPT_{ij} + \beta_9 paz_{ij} + \beta_{10} fm_{ij} + \beta_{11} int_{ij} + e
\end{aligned}$$

VIII.5.2. LOS RESULTADOS

Configurado el modelo, es momento de fijar el tipo de especificación a seguir. A partir de las disponibles (Anexo Estadístico. Tablas 166 a 172), los resultados obtenidos en cada una de las tres estimaciones realizadas por regresión nos infieren la necesidad de utilizar el modelo de *efectos fijos* en las seis regresiones llevadas a cabo (Anexo Estadístico. Tabla 173). Con todo, es todavía posible que el modelo muestre problemas de autocorrelación y heterocedasticidad. En nuestro caso (Anexo Estadístico. Tabla 174), este no da muestras del primero, pero sí del segundo. Para solucionarlo recurriremos de nuevo a la metodología de Errores Estándar Corregidos para Panel, mostrando los resultados obtenidos en forma de estimación “corregida”¹⁸⁵.

Dentro del análisis de resultados (Anexo Estadístico. Tabla 172), en términos generales los signos guardan coherencia con la evolución de los parámetros sometidos a observación (primera regresión y sucesivas). La evolución de la inflación, del tipo de interés pasivo y de la DPT muestra signo positivo, señal de que las políticas de control y estabilización tendentes a la convergencia han tenido un efecto positivo en términos de

crecimiento económico en el caso de que la tendencia de estos haya sido hacia la misma (Anexo Gráfico. Gráficos 245 y 252). De modo contrario, la tendencia divergente y la inestabilidad que muestran el *ITCER* y el ratio *RIN/BM* no han favorecido el crecimiento económico, y en consecuencia el signo presentado es negativo (Anexo Gráfico. Gráficos 253 y 254)¹⁸⁶. Finalmente, como cabría esperar, tanto las *X* (*intra* y *extrarregionales*) como el nivel de *GP* ejercen una influencia positiva en los niveles de crecimiento de la región¹⁸⁷.

Centrándonos en las variables *dummy*, los signos refuerzan cuestiones ya comentadas a lo largo de este trabajo. La pacificación de la región a partir de la suscripción de los tratados de paz con la guerrilla no ha sido sinónimo de crecimiento económico (segunda regresión y sucesivas). La existencia de un marco institucional favorable a la paz no ha evitado la persistencia de un contexto social muy violento y con marcadas diferencias de renta. Este entorno de creciente vulnerabilidad no ha favorecido el desarrollo económico, y por extensión la producción de la economía se ve notablemente lastrada (ver Capítulo Séptimo). Por otro lado, como hemos comentado al inicio de este Capítulo, la recurrencia de fenómenos meteorológicos no ha favorecido el crecimiento económico, y los grandes costes económicos, sociales y de infraestructura derivados han implicado un freno a esta variable (tercera regresión y sucesivas). Para concluir, la reactivación formal del proceso de integración económica tampoco ha supuesto un impulso hacia mismo (cuarta regresión y sucesivas). El signo mostrado por esta variable indica que la forma que este ha adoptado, o bien su puesta en práctica, no encuentra respuesta en términos de crecimiento económico. Recordemos que una de las virtudes de todo proceso de integración radica en la potenciación del comercio intrarregional vía exportación de productos industriales. Sin embargo, en el proceso de integración centroamericano, si bien se percibe una creciente tendencia a la exportación de bienes de este tipo en el ámbito regional (Capítulo Quinto), parece ser que la incidencia que estas han tenido en el crecimiento es muy reducida, ya que el grado de significación de las *X_{intra}* no reviste de importancia suficiente¹⁸⁸.

Esta última conclusión nos permite entrar a evaluar los diferentes grados de significación existentes en el modelo. Así, dentro del mismo queda manifiesto que tanto las exportaciones extrarregionales como el gasto público conforman el motor de crecimiento del istmo. En menor medida, la estabilidad y tendencia hacia la

convergencia del Ti y el control y reducción de la DPT muestra un nivel de significación interesante, pero muy por debajo de las anteriores. El resto de variables no alcanza importancia suficiente como para considerarlas con entidad sustancial. En consecuencia, dos de los parámetros de mayor calibre dentro de las políticas de ajuste estructural llevadas a cabo por todos los gobiernos de la región, la inflación y el $ITCER$, apenas tienen relevancia para la evolución del crecimiento económico. A su vez, ninguna de las variables cualitativas introducidas en el modelo exhibe un grado de significación importante. En otras palabras, a pesar de que los signos mostrados por estas son consecuentes con las conclusiones extraídas a lo largo de este trabajo, la incidencia real que las anteriores tienen el crecimiento de la economía es poco importante en términos econométricos.

Para concluir, la capacidad explicativa del modelo nos indica que los parámetros utilizados apenas justifican un 50% de la evolución del crecimiento de la región. Por este motivo el nivel de significación de la *constante* es tan elevado en todas las estimaciones. Para intentar solucionarlo hemos introducido progresivamente las tres variables *dummy* mencionadas. Sin embargo apenas percibimos un incremento de la representatividad del modelo –la incidencia de los fenómenos meteorológicos sería la de mayor calado en este sentido-. Esta conclusión nos obliga a pensar en la necesidad de introducir más variables con el fin de dotar de mayor rigor explicativo a nuestro modelo. De entre las variables estudiadas en este Trabajo, de las que además dispongamos de datos para un período tan largo, sólo encontramos la *relación de los términos de intercambio para los principales productos de exportación centroamericanos* y las *entradas de IED* en las economías ístmicas¹⁸⁹. Sin embargo, en el caso del primero nos encontramos con un serio problema ya que no tenemos disponibilidad de datos suficiente (Anexo Gráfico. Gráficos 3, 4, 229 y 230)¹⁹⁰. Para solventar este contratiempo consideramos que una buena variable *proxy* podría ser la utilización de la *relación de los precios de intercambio para toda la economía* (Anexo Gráfico. Gráficos 280 y 281), obviando el problema ya mencionado de la dependencia respecto a los principales productos de exportación. Bajo esta premisa, el modelo tomará la forma siguiente:

$$PIB_{ij} = \beta_0 + \beta_1 IPC_{ij} + \beta_2 Ti_{ij} + \beta_3 ITCER_{ij} + \beta_4 RIN/BM_{ij} + \beta_5 Xextra_{ij} + \beta_6 Xint_{ij} + \beta_7 GP_{ij} + \beta_8 DPT_{ij} + \beta_9 paz_{ij} + \beta_{10} fm_{ij} + \beta_{11} int_{ij} + \beta_{12} Term_{ij} + \beta_{13} IED_{ij} + e$$

donde *Term* representa la relación de los precios de intercambio e *IED* las entradas de IED. Los resultados obtenidos acrecientan lo comentado en el anterior modelo, empero señalan ciertas cuestiones que sí deben ser tenidas en cuenta (quinta regresión)¹⁹¹. Respecto a las variables del primer modelo, los signos se mantienen en todos los casos, y en consecuencia la dirección de influencia. Sin embargo se aprecian diferencia en el grado de significación de las mismas. Percibimos como todas las variables con una significación reducida pierden peso en el modelo, mientras que las de mayor significación incrementan su importancia. Este es el caso del *Ti* y evidentemente de las *Xextra* y del *GP*. Ahora, la *DPT* pierde drásticamente valor, en beneficio de una de las variables cualitativas del modelo, el inicio de la pacificación de la región, y de las nuevas variables introducidas, *Term* e *IED*. Por los valores exhibidos, queda claro que estas últimas deben ser tenidas en cuenta a la hora de analizar el crecimiento económico de la región. Con todo, los signos sorprenden. La relación de precios de intercambio para la región parece haber ejercido una influencia positiva, pues a medida que el valor de mercado de los bienes exportables por la región se incrementa, paralelamente lo hace el valor del PIB en el caso de que el de los bienes de importación más importante crezca en menor medida o se reduzca. No obstante, los flujos de entrada de IED no han implicado mayores niveles de crecimiento en la región. Estos parecen haber ejercido una influencia opuesta, ocasionando que las privatizaciones acontecidas a lo largo del período no viniesen acompañadas por fluctuaciones de igual signo en los niveles de crecimiento.

Para concluir, la incursión de estas dos variables en el modelo eleva suficientemente la representatividad del mismo, pero nos deja la duda de si reduciendo el número de variables podríamos conseguir un nivel de explicación similar¹⁹². Para salir de dudas, construiremos un nuevo modelo a partir de las variables de mayor grado de significación:

$$PIB_{ij} = \beta_0 + \beta_1 Ti_{ij} + \beta_2 Xextra_{ij} + \beta_3 GP_{ij} + \beta_4 paz + \beta_5 Term + \beta_6 IED + e$$

Como podemos ver (sexta regresión), no se percibe una pérdida importante en cuanto al nivel de explicación del modelo, pero sí una nueva reestructuración del peso de las variables. *Xextra*, *Term* e *IED*, por este orden, pasan a ser con diferencia las de mayor importancia, perdiendo relevancia el *GP* y en menor medida *paz*, sin que esto

implique un cambio en los signos con respecto a modelos anteriores –*Ti* no se ve alterado-. Por lo tanto, podemos afirmar que a partir de los modelos econométricos expuestos, las variables de mayor importancia para la región en términos de crecimiento económico son las exportaciones hacia sus socios no regionales, la evolución de la relación de los términos de intercambio para el global de los productos de exportación y los flujos de entrada de IED.

VIII.5.3. A MODO DE CONCLUSIÓN

El CMCA evalúa, desde hace años, el grado de cumplimiento de una serie de parámetros macroeconómicos con el objetivo de que la política económica de los diferentes países centroamericanos tienda a la convergencia nominal. En el caso de conseguirlo, la teoría al respecto incide en sus efectos positivos sobre el crecimiento económico. No obstante, al amparo de los resultados obtenidos mediante estimaciones econométricas podemos afirmar lo siguiente. Hace ya tres décadas que las economías centroamericanas pusieron en práctica una serie de planes de política económica cuyo *recetario* incidía prioritariamente en el control de la inflación, del tipo de cambio, del tipo de interés y del nivel de reservas, a la par que imponían un modelo de política fiscal marcadamente restrictivo. Sin embargo, tras las regresiones realizadas, las variables de mayor importancia para el crecimiento económico resultan no ser las mencionadas, sino las exportaciones realizadas fuera de la región, la relación de los términos de intercambio para los productos de exportación y el gasto público, conjuntamente con los flujos de entrada de IED –esta última en términos negativos-. Es decir, los modelos analizados nos indican que el fomento de las exportaciones y una política fiscal expansiva incidirán positivamente en el crecimiento económico (y no las políticas de contracción fiscal). De igual modo, el equilibrio de los tipos de interés ha ejercido un efecto similar, pero el contexto económico derivado no ha supuesto un nivel suficiente de IED como para que ésta se haya convertido en una fuente de crecimiento regional.

Por otro lado, las variables cualitativas no han tenido el impacto explicativo que esperábamos, pero los signos presentados refuerzan las conclusiones advertidas a lo largo de este Trabajo. La pacificación de la región y la reactivación formal del proceso de integración no han propiciado un contexto proclive al crecimiento económico, lo que indudablemente nos debe hacer reflexionar acerca de las posibles deficiencias que estos

presentan¹⁹³. En el mismo sentido, el incremento de las exportaciones intrarregionales tampoco parece ser significativo, lo que no deja de ser interesante a la hora de examinar las posibilidades de la liberalización comercial como herramienta única de convergencia regional. De igual modo, la persistencia de fenómenos meteorológico debe ser tenida en cuenta dentro de los planes de crecimiento regionales, pues queda patente su influencia negativa. Ahora, si bien es imposible reducirlos o evitarlos, existe margen para reforzar los planes de coordinación y prevención de este tipo de fenómenos para que su impacto sobre el crecimiento sea lo menor posible¹⁹⁴.

Finalmente, se evidencia que en una parte importante este queda explicado por variables ajenas a nuestros modelos. En consecuencia, tras el desarrollo econométrico mostrado podemos acotar las macromagnitudes que consideramos más importantes a tener en cuenta a la hora de evaluar el crecimiento económico, pero dejando constancia de que nuestros modelos apenas explican en un 50% las fluctuaciones presentadas por la variable endógena. ¿Quiere esto decir que la convergencia nominal dentro de un proceso de integración carece de importancia a la hora de plantear un plan de crecimiento económico? Hemos adelantado en este Trabajo que los criterios de convergencia nominal no tienen porqué considerarse condición necesaria ni suficiente para alcanzar estadios de integración superiores, ni tampoco para lograr el objetivo de la convergencia real (Capítulo Primero). Sin embargo parece lógico pensar que la homogeneización de la política económica puesta en práctica por los países integrantes del proceso, siempre que paralelamente implique la reactivación del crecimiento económico, puede ayudar a estabilizar dichas economías, propiciando la atracción de flujos de IED foráneos y facilitando la toma de decisiones a nivel regional. En nuestro caso no hemos podido corroborar la existencia de convergencia de este tipo, por lo que resulta imposible afirmar que al abrigo de los resultados la relación entre la consecución de este objetivo y las fluctuaciones de la producción nacional es directa. Tampoco nos permite ratificar lo contrario, es decir, que la no consecución de la misma explica el reducido grado de explicación de nuestro modelo. En conclusión, el ejercicio expuesto simplemente nos permite exponer el grado de significación de cada uno de los parámetros analizados y el modesto nivel de explicación de los diferentes modelos, sin que por ello podamos extraer que esto último se deba a la no existencia de convergencia de tipo nominal, del mismo modo que tampoco nos permitirá afirmar que en caso

contrario el crecimiento económico sería mayor, y en igual sentido la representatividad presentada¹⁹⁵.

VIII.6. CONCLUSIÓN

En el período estudiado, los niveles de crecimiento del PIB no han sido suficientes para que la evolución del PIBpc de la región se pueda caracterizar por un crecimiento sostenido y suficiente que posibilite una convergencia real entre las economías centroamericanas. Al amparo de los análisis realizados, consideramos que esta hipótesis de partida queda suficientemente corroborada. En ese sentido, los Planes de Ajuste Estructural puestos en práctica en la región han funcionado parcialmente como herramienta de estabilización macroeconómica, pero a su vez han frenado las posibilidades de crecimiento de economías, como las centroamericanas, muy dependientes de políticas económicas expansivas. Además, a pesar de la homogeneidad en lo relativo a política económica, no se aprecia convergencia nominal entre las economías que componen el Subsistema de Integración Centroamericano.

Paralelamente, tampoco hemos podido encontrar evidencia de convergencia real en niveles de renta *per cápita* entre estos países. Como señalamos al inicio del Capítulo, este hecho puede ocasionar que las posibilidades de potenciar el crecimiento económico se vean trabadas a causa de la concentración de los beneficios en los países de mayor desarrollo relativo. En el caso centroamericano ya destacamos que se percibían claros diferenciales respecto al aprovechamiento de los beneficios potenciales de la liberalización comercial intrazonal (Capítulo Quinto), que no eran compensados por un incremento en la competitividad del comercio extrarregional (Capítulo Sexto). Si a esta cuestión le añadimos que Costa Rica y El Salvador han mostrado un ritmo de crecimiento que les ha permitido incrementar el diferencial respecto a Guatemala, Honduras y Nicaragua, determinaremos sin miedo a errar que el proceso de integración reactivado en la década de los noventa no ha funcionado como un resorte que permita disminuir la brecha entre países, al menos en relación a la variable analizada: la renta *per cápita*.

Esta conclusión parece indicar que las posibilidades de expansión productiva vía liberalización comercial no han sido suficientes para potenciar la convergencia

económica. Por todo ello, parece necesario emprender políticas activas que disminuyan las deficiencias existentes en el seno de la integración centroamericana, al tiempo que potencien el crecimiento económico y la mejora de los niveles de renta por habitante de los países más rezagados. Ahora bien, la articulación de una política fiscal que fomente la disminución de la brecha existente no se contempla en los planes de desarrollo que toman como base el *regionalismo abierto*, ni tampoco en los diferentes Tratados y Protocolos sobre los que se basa el proceso de integración centroamericano. Sin embargo, la existencia de mecanismos de integración positiva o de instrumentos de cohesión en la región podría suponer un fuerte impulso para el logro de los objetivos planteados por el Subsistema de Integración Centroamericano, permitiendo a los países más vulnerables -Honduras y Nicaragua en nuestro caso- beneficiarse de un proceso que en términos generales no da muestras de convergencia real entre sus integrantes.

A este respecto, conviene no olvidar que una de las razones que explican la ruptura del proceso de integración en la década de los setenta radicó en el hecho de que Honduras presentaba una balanza comercial intrarregional marcadamente deficitaria (Capítulo Segundo). También conviene tener presente que Honduras abandonó el proceso integrador debido, en gran medida, a la inexistencia de instrumentos formales que permitiesen compensar esos desequilibrios en los intercambios con sus países vecinos. Por ello, cabe concluir que si no se establecen instrumentos de integración de carácter positivo que permitan a los países más vulnerables una contraprestación fiscal o presupuestaria dentro del área de integración, es posible que la consecución de mayores niveles integradores origine tensiones futuras en las relaciones económicas en el área centroamericana, e incluso que puedan repetirse situaciones similares a la comentada. Al fin y al cabo, el aspecto clave de la integración no es tanto los beneficios globales que potencialmente pueda generar, sino el reparto más o menos equitativo que pueda hacerse entre los socios de los beneficios y de los costes generales y específicos, así como el hecho de que el proceso integrador sea estable y ayude a mejorar la eficacia de los agentes económicos involucrados (Capítulo Primero). En ausencia de estos elementos de cohesión, la integración tiende a paralizarse e incluso puede hacerse reversible, pese a la retórica desplegada al respecto.

Remarquemos igualmente que dentro del *regionalismo abierto* no se define que se entienda por equidad, ni se delimita el demandado reparto equilibrado de los

beneficios y costes del proceso integrador. Para prevenir potenciales problemas no podemos descartar la redefinición de alguno de los acuerdos del proceso, donde sí se especifiquen políticas y herramientas que enfrenten todas las deficiencias comentadas. Si las demandas de la estrategia de desarrollo no pueden ser alcanzadas mediante el esquema de integración vigente, éste deberá ser reformulado partiendo de nuevos supuestos. Bajo esta fórmula, la cohesión económica y social tendrá que ocupar un puesto de mayor importancia, y es probable que los términos del acuerdo impliquen una mayor independencia de las instituciones del proceso de integración. Esta medida exigirá la consiguiente cesión de soberanía decisoria en determinados ámbitos, que a medida que el proceso cobre dinamismo deberán ser más importantes. Si el esquema quiere superar los desequilibrios planteados, debe mirar hacia el conjunto de la región potenciando la *integración*, y abandonar progresivamente las políticas nacionales de corte regional que se centran en la *cooperación*.

No cabe duda de que en un contexto de apertura económica, el aumento de la divergencia en los niveles de renta *per cápita* es difícilmente compatible con la búsqueda de una mayor eficacia y estabilidad dentro del conjunto de un área de integración, por lo que la búsqueda de la convergencia real se convierte en un requisito fundamental para los países que adquieren compromisos de mayor cooperación e integración (o que se proponen fortalecer los vínculos históricos e institucionales ya existentes). Si la convergencia real no puede lograrse de manera autónoma, por la vía de la liberalización comercial, parece necesario reforzarla con políticas activas, al menos en el caso de aquellas naciones que insisten en la idea de que su historia y sus objetivos compartidos así lo requieren, como es el caso de Centroamérica. No obstante, tras sucesivas décadas de intentos integradores, cabe concluir que la idea de profundizar los vínculos existentes entre los países del istmo, y así avanzar hacia una mayor convergencia, parecen instalarse más en el terreno de las declaraciones programáticas que de los avances tangibles. Las naciones centroamericanas deberán elegir entre protagonizar un proceso de integración exitoso pero que exige decisiones firmes en el terreno político, o bien mantener un esquema que, desde una estrategia basada en la continuidad institucional y la liberalización del comercio, parece no responder adecuadamente a las necesidades de la estrategia de desarrollo económico adoptada.

NOTAS DEL CAPÍTULO OCTAVO

¹ Como ya comentamos en el capítulo introductorio de este Trabajo, para determinar el conjunto de factores que ha influido en el crecimiento económico de las naciones centroamericanas es necesario ampliar el espectro de análisis hacia cuestiones fuera del ámbito cuantitativo, aun a riesgo de perder fortaleza en la modelización del objeto de estudio. Así, aparte de todo el conjunto de magnitudes que definen la política económica seguida por estos países, completaremos la radiografía de los determinantes del crecimiento económico con un conjunto de variables que influirán en la evolución de este Objetivo principal del *regionalismo abierto*, pero cuyo carácter cualitativo las hace quedar generalmente fuera de los estudios de este tipo.

² En la Tabla 122 del Anexo Estadístico se puede ver una relación de los productos históricamente definidos como de exportación tradicional para cada uno de los países centroamericanos. Para una definición de *relación de términos de intercambio* consultar Nota a pie 68 del Capítulo Segundo.

³ No confundir con el concepto de *unidad estructural* definido en Sampedro y Martínez Cortiña (1973, p.78): “[...] aquellos entes sociales dotados de una cierta individualización específica dentro del conjunto (es decir, más o menos aislables e identificables) y con alguna capacidad de decisión o de influencia económica. [O de otro modo, aquellos] grupos organizados propiamente dichos y las agrupaciones espontáneas de interés comunes dotadas de una mínima permanencia”.

⁴ Siendo ésta una de las características más interesante de este tipo de factores.

⁵ Para una definición de *relación de los términos de intercambio* véase nota a pie 68 del Capítulo Segundo de esta Tesis.

⁶ Como puede apreciarse en el Gráfico 4 del Anexo Gráfico, a pesar de que en la primera mitad de la década de los noventa la tendencia es creciente, ésta parte de mínimos históricos –con la salvedad del período que va de los años 1982 hasta 1986–, y después de un agudo estancamiento, se incrementa en los años 1993 y 1994 para comenzar una senda de descenso que, como veremos a continuación, se agudizará definitivamente en el período que va de los años 1999 a 2005. Esta tendencia se aprecia también si se analiza la evolución de los términos de intercambio para el general de la economía (Anexo Gráfico. Gráficos 280 y 281).

⁷ Productos de los que históricamente la región ha tenido una elevada dependencia en cuanto a sus exportaciones, y por lo tanto han supuesto una influencia de enorme importancia para la evolución de su nivel de PIB.

⁸ Pasando de un precio aproximado de 25 US\$ el barril a principios de 2000, hasta algo más de 40 US\$ a finales de 2005. No obstante, si tenemos en cuenta el incremento sufrido desde el último trimestre de 2001 hasta el tercer trimestre de 2004, éste fue de casi un 190%, pasando de unos precios que no llegaban a 20 US\$ el barril hasta otros que superaron los 50 US\$.

⁹ El precio por barril en 1997, 1998 y 1999 fue de 19,27, 13,07 y aproximadamente 12 dólares US, respectivamente. Es decir, a pesar de que en este período la tendencia de los precios del crudo fue decreciente, los problemas económicos asociados fueron de notable importancia.

¹⁰ Con todo, cabe destacar que, a partir del último tercio de 2004, los precios internacionales del café, el banano y el azúcar experimentaron una mejoría significativa. Así, mientras el precio internacional del café promedió 80.5 centavos de dólar la libra en 2005, a finales de ese año el precio de este rubro de exportación ascendía a 1,07 dólares US por libra. El banano, que en 2004 tuvo un precio promedio de 525 dólares US la tonelada, registró a finales de 2005 un precio de 630,4 dólares US la tonelada. Por su parte, el azúcar ha ido experimentando un aumento moderado, pasando de 45,47 centavos de dólar por kilo en 2004 a 47,89 centavos de dólar el kilo a finales de 2005 (SECMCA, 2006, p.18).

¹¹ En consideración a toda esta problemática, y a efecto de atenuar la situación provocada por el alza de los precios del combustible, en agosto de 2000 los gobiernos de México y Venezuela renovaron el Acuerdo de San José que, aunque no otorgaba precios preferenciales a la región, sí garantizaba el suministro de petróleo y creaba un fondo de apoyo para proyectos de inversión en el área. Así mismo, en octubre de ese mismo año Venezuela suscribió con Centroamérica y el Caribe el Acuerdo Energético de Caracas, que incluía un mecanismo financiero para facilitar el pago de la factura petrolera. De igual modo, para prevenir un mayor deterioro de los precios del café, los países productores de la región, junto a Brasil, Colombia y México acordaron, desde agosto de 2000, la retención del 20% de la producción de café, así como la destrucción del 10% de los inventarios de menor calidad. Pero estas medidas no se tradujeron en una recuperación sostenible del precio a finales del año, y así, el ritmo de crecimiento de los precios del petróleo continuó al alza, llegando a un promedio de crecimiento del 60%, mientras que en

contraste, el café cerró ese año con una contracción en los precios del 26,2%. En cifras, las cotizaciones internacionales del petróleo llegaron hasta los 37 US\$ por barril en septiembre de ese año, reflejando un alza promedio anual del 60% -a pesar de que a finales de 2000 el ritmo de crecimiento mostró una tendencia declinante y el precio se situó en torno a los 27 US\$ por barril (Anexo Gráfico. Gráfico 231)-. En contraste, el café –y principalmente en de la calidad *Otros Suaves*- cerró el año en torno a los 75 US\$ por quintal, muy por debajo del precio promedio de 1999 de 101 US\$ (SECMCA, 2001, p.3). Una ilustración de la desmejora de los términos de intercambio de la región se advierte cuando se considera que a diciembre de 2000 por cada quintal de café exportado por el área, ésta pudo importar alrededor de 2.6 barriles de petróleo, nivel que se encuentra muy por debajo de los casi 11 barriles que pudieron importarse a principios de 1999 (Anexo Gráfico. Gráfico 231). Por su parte, los precios del banano y el azúcar también mermaron, por lo que la situación comercial de estos países se recrudeció.

¹² En enero de 2002, el precio promedio del combustible en Centroamérica era de 1,81 dólares por galón, mientras que en el mes de abril del año 2004, éste se ubicó en 2,49 dólares. Es decir, nos situamos en cifras de incremento del precio del combustible de cerca del 38% en menos de dos años (SIECA: *S.f.* a, p.2).

¹³ No obstante, las pérdidas ocasionadas por la reducción de los precios internacionales del café tuvieron un efecto importante en 2001.

¹⁴ Así como a la notable influencia que en estas economías ha tenido el alza de los precios del crudo.

¹⁵ Como veremos más adelante en este mismo Capítulo.

¹⁶ Teniendo además en cuenta que por ausencia de información no hemos hecho mención a la pérdida ocasionada por la caída en los precios del azúcar. Por lo que es de suponer que esta cifra fue superior a la mencionada.

¹⁷ Es decir, casi una tercera parte de las pérdidas totales de la región.

¹⁸ Si exceptuamos a Costa Rica en este último año.

¹⁹ De un valor del 1,22% en 1999, pasa a un porcentaje del 4,17% en 2005.

²⁰ En el caso del primero, las cifras provocan una alerta inmediata, pues superan el 6% en 2000 y sobrepasan el 7.5% en 2003. En el caso del segundo, a pesar de ser comparativamente el país menos afectado en millones de dólares, muestra unos porcentajes que se elevan por encima del 5% a partir del 2000 –con la excepción de 2002-, sinónimo claro de que las pérdidas por este concepto repercuten de manera muy importante en la economía de esta nación.

²¹ Sin que por ello podamos dejar de alertarnos, ya que a pesar de todo esta economía se mueve en cifras que fluctúan desde 2000 entre el 2,3% y el 2,9% del PIB.

²² En ningún caso el contexto sociopolítico del istmo era adecuado para atraer inversión extranjera ni para un desarrollo industrial endógeno. No obstante los casos de Nicaragua y Guatemala deben ser tratados individualmente. En estos países el sector industrial pierde peso en los años comentados (también Honduras sufre en progresivo empeoramiento de este indicador), en beneficio de un claro fomento de la producción agrícola en el caso del primero, y del desarrollo del sector servicios inicialmente y del sector agrícola posteriormente en el caso del segundo. Como hemos comentado en otras partes de este trabajo, este auge del sector agrícola se puede explicar por el incremento de la relación de precios de intercambio para el café y banano acontecido a lo largo de la mayor parte de la década de los años veinte (Anexo Gráfico. Gráfico 3). El incremento del sector servicios se deriva directamente del plan de desarrollo establecido en la región: la explotación bananera y cafetalera.

²³ El modelo de ISI se comienza a implantar de manera desigual en América Latina. Así, si bien algunos países comienzan la promoción de sus industrias antes de la Primera Guerra Mundial, se puede considerar que el desencadenante principal de esta política de desarrollo es la crisis de los años treinta. A lo largo de este periodo, todas las economías latinoamericanas adoptarían de manera progresiva este modelo.

²⁴ Inicialmente este plan tenía un marcado carácter *estatista*, pero su evolución finalmente lo llevaría hacia una planificación fundamentada en la inversión privada, que generalmente sería foránea (Anexo Histórico. Parte Tercera).

²⁵ Con la excepción de Guatemala, todas las economías consiguieron que su sector industrial llegase a representar hasta el 20% del PIB.

²⁶ A pesar de la diversificación de las exportaciones que acompañó al proceso la evolución alcista de este indicador se estanca a lo largo de la mayor parte de esta década.

²⁷ En Costa Rica surgirían en 1972 mediante la creación de un régimen de importación temporal. En El Salvador lo harían a mediados de los años setenta con la promulgación de la Ley de fomento de las exportaciones (que estableció las zonas francas de propiedad y administración estatal). Por su parte, en Guatemala se inició en 1973 con la instalación de la Zona Libre de Comercio de Santo Tomás de Castilla. Finalmente en Honduras se creó el régimen de zonas libres en 1976, iniciándose en los mismos años un esquema similar en Nicaragua.

²⁸ En Costa Rica la modalidad de zonas francas se creó en 1981 como elemento central de la estrategia de crecimiento basada en las exportaciones. Esta situación llevó a la modificación de las leyes que enmarcaban la actividad, permitiendo, por ejemplo, la inversión privada en parques industriales. No obstante, en 1990 se hizo necesario una nueva modificación del marco legal que propició la aprobación de la Ley de régimen de zonas francas. Para concluir, en 1995 se crearía el Régimen devolutivo de derechos, que a diferencia de los anteriores no contenía el beneficio de la exoneración del impuesto sobre la renta. En El Salvador, en 1991 se promulgó Ley de reactivación de las exportaciones y la Ley de zonas francas, que no obstante tuvo que ser ampliada en 1998 con la Ley de zonas francas industriales y de comercialización para así hacer frente al contexto internacional. Guatemala promulgó la Ley de zonas francas y la Ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora de maquila en 1984 (modificadas en 1989). En 1987, Honduras puso en marcha el Régimen de zonas industriales de procesamiento de exportación y la Ley de fomento a las exportaciones, que no obstante fue ampliada en 1998 mediante la Ley de estímulo a la producción, a la competitividad y apoyo al desarrollo humano (con la cual se extendió el beneficio de zona libre a todo el país). Para concluir, Nicaragua presenta un perfil diferente al resto de países, pues tras la victoria de la Revolución sandinista en 1979 los regímenes de fomento a la exportación fueron interrumpidos y las fábricas antes instaladas pasaron a ser controladas por el Estado. Con la vuelta a la normalidad democrática (Capítulo Segundo; Anexo Histórico. Parte Cuarta), se promulgó en 1991 la Ley de promoción de exportaciones y la Ley de zonas francas industriales de exportaciones. De igual modo, en 2001 se aprobó la Ley de admisión temporal para perfeccionamiento activo y facilitación de las exportaciones, que se encuentra vigente en la actualidad.

²⁹ En los primeros años de implantación de las diferentes Leyes existían restricciones geográficas para la instalación de zonas francas, pero actualmente todos los países permiten que se instalen en cualquier lugar del territorio nacional. El mayor atractivo que éstas revisten es la exención de los impuestos sobre la renta y sobre el capital y activo neto, así como sobre los aranceles de importación de materias primas y productos manufacturados. Por su parte, el régimen de perfeccionamiento activo o admisión temporal permite la importación temporal libre de impuestos de materias primas, componentes, envases y empaques, así como de maquinaria y equipo, estableciendo un plazo máximo de permanencia en el país.

³⁰ Con la excepción de Guatemala, todos los países de la región han aprobado leyes para incentivar actividades relacionadas con el turismo. Existe así un amplio conjunto de sectores beneficiados que, en mayor o menor grado, se encuentran exonerados de cargas fiscales. Para profundizar en este tema se recomienda la lectura de todos los informes que surgieron al amparo de la reunión de expertos sobre el turismo en Centroamérica y el Caribe que tuvo lugar en México, D.F. el 11 de octubre de 2001, y que CEPAL publicó el 27 de septiembre de ese mismo año: *Condiciones generales del conglomerado del turismo en Centroamérica y el Caribe* (LC/MEX/R.814 (SEM.129/3)); *Encadenamientos generados por el sector turismo* (LC/MEX/R.815 (SEM.129/4)); *Transporte y turismo en Centroamérica y el Caribe* (LC/MEX/R.816 (SEM.129/5)); *Turismo sostenible en Centroamérica y el Caribe* (LC/MEX/R.817 (SEM.129/6)).

³¹ En este sentido, nos llaman la atención tres cuestiones. La primera es el repunte de 1998 ocasionado por la instalación de la planta de Intel en Costa Rica. El segundo es el hecho de que Guatemala ve reducir la presencia de su sector industrial en la producción total de manera progresiva. Una explicación a este hecho puede venir de la mano de que este país ha implementado un menor número de esquemas de incentivos a las exportaciones que los otros países del istmo (Anexo Institucional, Parte Tercera). En tercer lugar, a causa de la nacionalización del sector industrial llevado a cabo por el gobierno sandinista, el peso de este sector en el total producido cae drásticamente (doce puntos porcentuales) hasta que la aprobación en 1991 de la Ley de promoción de exportaciones y la Ley de zonas francas industriales de exportaciones propicia una tímida reactivación.

³² Aquí de nuevo nos encontramos con los problemas derivados del análisis a nivel regional, pues este cambio variará en función de la economía que analicemos. En Costa Rica se operará a inicios de la década de los setenta, mientras que en El Salvador no se dará hasta finales de la década de los ochenta. Los casos extremos los presentan Honduras y Nicaragua, donde éste se consigue a finales de la década de los noventa, y Guatemala, donde todavía no se puede hablar de cambio estructural, con las implicaciones que esta afirmación conlleva.

³³ Éste es un debate inconcluso que todavía perdura en la región y que implicaría más espacio del que disponemos para este trabajo. Queda, por lo tanto, como una importante vía de investigación paralela a este Trabajo. Incluso se podría debatir si realmente en Centroamérica se ha llevado a cabo una reforma de este tipo.

³⁴ La tasa de crecimiento promedio del PIB para la región en su conjunto en el período 1986-1991 fue de 2,9%, mientras que la tasa de crecimiento del PIBpc para el mismo período fue de apenas un 0,49%.

³⁵ Como veremos más adelante, esta situación se acrecentó mediante la recesión que sufrió la economía norteamericana a lo largo de 1991.

³⁶ Ahora, es interesante comentar que al comparar los valores por períodos, en el que comprende de 1990 a 1993, este país obtuvo unos porcentajes de crecimiento del PIB y del PIBpc un 27% y un 67% superiores a los del período 1994-1997, lo que nos puede llevar a pensar que la política económica de control de las variables estudiadas se ha realizado bajo el riesgo de ver como los ritmos de crecimiento económico se reducen progresivamente.

³⁷ Los porcentajes de Deuda para este período superan el 100% si se examinan con respecto al PIB. En consecuencia, Honduras, al igual que otros países con serios problemas de Deuda, comenzó las gestiones para su entrada en la iniciativa del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) de apoyo a los países pobres altamente endeudados. Esta Iniciativa parte del convencimiento por parte del lado prestamista, de los efectos nocivos que altos niveles de deuda en relación al PIB tendrían en la estabilidad macroeconómica general de la economía de los países afectados. Por este motivo –aparte de por la presión internacional protagonizada principalmente por la ONU y por organizaciones sociales- se creo en 1996 la *Iniciativa para la Reducción de la Deuda de los Países Pobres Altamente Endeudados* (*Heavily Indebted Poor Countries* –HIPC- en su acepción original). Pero las condiciones para que un país pudiese acogerse a la misma dependían del criterio del FMI y del BM en relación al comportamiento macroeconómico de cada una de las economías implicadas. Esta exigencia no fue lo suficientemente satisfactoria para muchos países en desarrollo, que reclamaron unas condiciones para acogerse a la Iniciativa más accesibles. Por este motivo, éstas fueron suavizadas en 1999 (lo que se conoce como *Enhanced Structural Adjustment Facility* –ESAF-) tras la Cumbre de Colonia del denominado G-7, dando lugar a la *Iniciativa Reforzada* (o Enhanced HIPC en su acepción original) (Maeso, 2007). Como consecuencia de lo anterior, a principios de diciembre de 1999 Honduras fue definitivamente elegida para participar en esta iniciativa, y así, en 2005 le fue condonada, en términos de valor presente neto, el 90% de la Deuda Externa.

³⁸ Con un crecimiento promedio del PIBpc del 2,47%, es decir, un incremento de 4,96 y 5,06 puntos porcentuales respectivamente con respecto al período 1990-1993

³⁹ Las tasas de inflación que este país soportó en 1990 y 1991 fueron del 8.509,10% y 2.684,7%, respectivamente (Anexo Estadístico. Tabla 138).

⁴⁰ A pesar de que en la segunda parte del mismo se consiguiese una mejora, pero aun por encima de la alarmante cifra del 400%. Como consecuencia de lo anterior, al igual que Honduras, a mediados de septiembre de 1999 este país, después de un período de negociación previo, fue aceptada en la Iniciativa HIPC, lo que ocasionó el inicio de un nuevo proceso que avanzó favorablemente en 2004 con la condonación de hasta un 61% de su Deuda Externa. Aún así, las cifras de Deuda Externa sobre PIB no son nada alentadoras y dificultan el desarrollo de un país que incluso en la actualidad no acaba de salir del proceso de crisis.

⁴¹ De manera que el porcentaje promedio de crecimiento del PIBpc entre 1994 y 1997 es de 1,25%.

⁴² En el Anexo Histórico de esta Tesis doctoral hemos incluido, como Parte Cuarta, un análisis de los procesos de paz llevados a cabo en Centroamérica. Por este motivo, lo que mostraremos en este apartado es un resumen de dicho proceso, sin detenernos a examinar en profundidad este episodio fundamental de la historia del istmo. Como ya hicimos en el Capítulo Segundo de esta Tesis, recomendamos a las personas interesadas la lectura de esta Parte del Anexo Histórico para completar la información que en este Trabajo se presenta.

⁴³ Recordemos que el lema bajo el cual se aprueba el PAECA –junio de 1990- es: “no es posible alcanzar la paz sin desarrollo”. Lo que nos hace comprender la importancia que los gobiernos centroamericanos daban a la consecución de estos dos conceptos.

⁴⁴ Ver nota a pie 112 del Capítulo Primero para una definición del denominado *Consenso de Washington*.

⁴⁵ Costa Rica es el único país del istmo que a lo largo de todo el período de crisis disfrutó de gobiernos democráticos electos popularmente.

⁴⁶ Como hemos desarrollado a lo largo de este Trabajo, a pesar de que Costa Rica es considerado un país de renta media, y sin duda es el más desarrollado de Centroamérica, enfrenta aun serios problemas de índole fundamentalmente social que deberían demandar una atención prioritaria por parte de la clase política.

⁴⁷ A pesar de su estabilidad, este gobierno no se caracterizaba por su talante dialogante. Hecho que ocasionó el resurgimiento de la guerrilla armada en el país durante los años ochenta.

⁴⁸ Esta ayuda provenía fundamentalmente de los Estados Unidos. Cuando en 1988, el gobierno estadounidense se ve implicado en un nuevo escándalo que toca la cúspide política y militar hondureña, la opinión pública sale a la calle para protestar sobre una ocupación militar que comenzó en 1981 cuando el en ese momento presidente, Roberto Suazo Córdoba, del Partido Liberal, permite la entrada de tropas

norteamericanas para intentar acabar con el gobierno *sandinista*. Esta revuelta social toma un matiz violento cuando en abril de 1988, en una manifestación, se incendia el consulado norteamericano en Tegucigalpa. Debido a esta situación de crisis intergubernamental, la relación entre los dos países se enfría.

⁴⁹ Que no se ha conseguido concluir a la vista de lo desarrollado a lo largo del Capítulo Séptimo de este Trabajo.

⁵⁰ Con el objetivo de sacar al país de su situación de vulnerabilidad, estos habían suscrito previamente una alianza tácita.

⁵¹ Probablemente con la excepción de Costa Rica, verdadero *rara avis* del istmo.

⁵² Los tres últimos en menos de cuatro meses.

⁵³ Éste, de escala Richter 7,5, aconteció en Costa Rica en abril de 1991, dejando 55 víctimas y daños por valor de aproximadamente 1.000 millones de dólares (un 10,18% del PIB a precios corrientes de 2000).

⁵⁴ Esta cuestión agrava la crisis económica en la que se encontraban todos los países centroamericanos en ese momento, ya que se tuvieron que sufragar los gastos ocasionados por estos huracanes. Sin embargo, la información disponible acerca de estos fenómenos no es muy abundante, por lo que las cifras que aquí mostramos son fruto de una exhaustiva búsqueda a través de fuentes oficiales. Por este motivo, es probable que los datos mencionados no sean completos, y en algún caso las cifras de daños, afectados, desaparecidos y damnificados sean superior a las aquí presentadas. Además, en el período que va de 1994 a 1998, Honduras sufrió una dura epidemia de SIDA, que afectó principalmente a poblaciones rurales.

⁵⁵ En total se registraron más un centenar de fallecimientos, la mayor parte de los cuales eran niños.

⁵⁶ Con un total de más de 40 fallecidos y cientos de miles de evacuados.

⁵⁷ Recordemos que ese período coincidió con una caída brusca de los precios internacionales de los principales productos de exportación centroamericanos: café, banano y azúcar.

⁵⁸ De escala 7,6 y 6,6 en la escala Richter respectivamente, se calcula que este fenómeno sísmico pudo provocar 1.142 muertes, estimando que la población afectada ascendió a más de 1,4 millones de personas. Con posterioridad –el 17 de febrero– se detectaron dos sismos más, pero de menor intensidad (5.0 y 4,3 respectivamente). La escala de Richter permite medir la cantidad de energía liberada por un sismo a partir de una clasificación que, según el *National Earthquake Information Center* de Denver, Estados Unidos, es la siguiente: *Fuerte*, entre 6.0 a 6.9; *Muy fuerte*, entre 7.0 y 7.9; *Extremadamente fuerte*, de 8.0 en adelante.

⁵⁹ Se estima que en Guatemala –el país más afectado– fallecieron más de 670 personas, viéndose afectados más de 130.000. En El Salvador y Costa Rica más de 70.000 personas se vieron desplazadas a refugios temporales, siendo el total de fallecidos en todo Centroamérica de unos 2.000. En cifras de Naciones Unidas (CEPAL-SEGEPLAN, 2005; CEPAL-SECCAD, 2005), el número de fallecidos en El Salvador, sur de México, Nicaragua, Honduras y Costa Rica, fue de 69, 49, 9, 4 y 2, respectivamente. Al mismo tiempo, El Salvador tuvo que enfrentarse a dos erupciones seguidas de uno de sus principales volcanes en activo, el Ilamatepec –días 1 y 3 de octubre–, que provocaron que más de 5.000 personas tuvieran que ser evacuadas.

⁶⁰ Para un estudio en profundidad de las consecuencias que el huracán *Mitch* tuvo en Centroamérica, se recomienda la lectura de los informes que CEPAL elaboró a tal efecto en 1999 y 2004 para estas economías: CEPAL (1994a; 1994b; 1994c; 2004a; 2004b).

⁶¹ Por este motivo, la respuesta de la comunidad internacional fue inmediata, y el 10 y 11 de diciembre de ese mismo año se configuraba la primera reunión del *Grupo Consultivo para la Reconstrucción y la Transformación de América Central* –celebrada en la sede del BID–. Sin embargo, sería en la segunda reunión del *Grupo* –celebrada en Estocolmo del 25 al 28 de mayo de 1999– en la que tanto los Gobiernos centroamericanos como la comunidad internacional implicada decidirían compartir responsabilidades para enfrentar a los desastres ocasionados por este fenómeno meteorológico. La consecuencia de esta asociación fue el *Marco estratégico para la reducción de la vulnerabilidad y el impacto de los desastres*, que suscribirían todas las naciones implicadas en el mismo durante la XX Cumbre Presidencial celebrada en Ciudad de Guatemala en octubre de 1999. Éste será la base para la prevención conjunta y reconstrucción de todos los fenómenos meteorológicos acontecidos en la región con posterioridad a su suscripción.

⁶² Las siguientes partidas en importancia fueron la infraestructura vial y las comunicaciones (por encima de la partida de agua y saneamientos) y la reconstrucción de las viviendas afectadas y realojo de los desplazados en campamentos. De hecho, extensas áreas agrícolas sufrieron graves daños, mostrándose una reducción en los cultivos, principalmente de banano, caña y granos básicos, y en menor medida del café. Paralelamente, en algunas ciudades afectadas se presentó un importante desabastecimiento de agua potable. Por otro lado, a pesar de que la industria sufrió efectos menores en términos comparativos, algunas actividades fueron paralizadas por determinados días, mientras que la pequeña y micro empresa

así como parte del comercio tuvo daños en inventarios e instalaciones -principalmente en las capitales de los países más afectados-. Como consecuencia disminuyó el crecimiento de la economía y de las exportaciones, pues en general el huracán Mitch dejó a su paso una masiva destrucción de capital físico —tanto público como privado— y de producción, centrándose el desastre principalmente en la oferta exportable. Por su parte, en Nicaragua los daños se centraron, por este orden: en primer lugar en la reconstrucción de viviendas y realojo de desplazados; en segundo lugar, en la reparación de infraestructura de transportes y comunicaciones; y en tercer lugar en la reparación de los daños ocasionados en el sector agrícola.

⁶³ Afortunadamente en el caso de Honduras, de casi un 35% menos. Cifra que no impidió que la reconstrucción supusiese una inversión equivalente al 46,96% de su PIB.

⁶⁴ Recordemos el importante dato de que Honduras perdió el 70% de la cosecha, el 70% de la infraestructura vial y el 60% de la infraestructura social básica. De igual modo que Nicaragua vio como el 70% de la infraestructura productiva y el 80% de los puentes y carreteras eran destruidos por el *Mitch*.

⁶⁵ Además, no podemos dejar pasar que la enorme destrucción de infraestructura vial y de comunicación ocasionó que el transporte de mercancías por la región tuviese que tomar vías y rutas alternativas a las usuales. Hecho que sin duda ayudó de manera importante al incremento de los precios de los productos de consumo centroamericanos al elevar el coste del transporte.

⁶⁶ Llama la atención que en el caso de El Salvador y Guatemala este incremento se dio principalmente en 1998, y de manera más moderada en 1999. Mientras que en el caso de Honduras y Nicaragua el desequilibrio tuvo lugar ya en las cifras de 1999. Ello se explica en gran medida por el diferente efecto derivado de la pérdida de impulso de la recaudación tributaria debida al menor dinamismo de la actividad económica, así como por la mayor expansión del gasto público asociada en algunos países a los gastos de reconstrucción económica originados por el desastre.

⁶⁷ Previamente, en 1998, todas las economías centroamericanas habían conseguido reducir este ratio. Sin embargo, mientras que El Salvador y Guatemala mostraban buenas cifras al respecto, Honduras, y fundamentalmente Nicaragua, tenían unos porcentajes que hacían saltar las alarmas —con Costa Rica en un término intermedio-. Ésta es la razón por la que estos países concentraron sus esfuerzos en los potenciales beneficios que podrían extraer de la iniciativa de renegociación y condonación de deuda bajo el marco de los países pobres altamente endeudados (HIPC).

⁶⁸ El inicio del deterioro agudo de la relación de los términos de intercambio para los principales productos de exportación, y la destrucción de una parte importante de la infraestructura productiva, acrecentaron el problema. Además, es importante comentar que se aumentaron las importaciones de maquinaria, equipos y materiales para la rehabilitación y la reconstrucción. Lo que incrementó todavía más la brecha del déficit.

⁶⁹ Este comportamiento es explicado en buena medida por las inversiones y exportaciones efectuadas por la empresa procesadora de componentes electrónicos INTEL.

⁷⁰ Sorprende que en 1998 Guatemala tuviese mejores resultados después del fenómeno que en las previsiones previas. Este desempeño económico se explica por la adopción de políticas más expansivas en el campo monetario y fiscal, así como por el mantenimiento de un buen desempeño del sector exportador a lo largo de la mayor parte del año (CEPAL, 2004b, p.63). Por otra parte, no hay evidencia de que Costa Rica se viese afectada en su crecimiento económico por este fenómeno. De hecho, Costa Rica obtuvo mejores cifras de crecimiento que las esperadas (CEPAL, 1999a, p.48 y ss.).

⁷¹ Para una mayor profundización en las consecuencias que los terremotos de 2001 tuvieron en la economía de El Salvador, se recomienda la lectura de: CEPAL (2001a y 2001b).

⁷² En cuanto a la industria mediana y grande, cerca del 6% de los establecimientos industriales sufrieron daños severos, pero para alrededor de la mitad estos fueron leves. La actividad de la industria maquiladora se vio sólo levemente afectada. Ahora bien, es interesante comentar que las industrias mediana y grande, incluidas las maquiladoras, estaban aseguradas contra terremoto y erupción volcánica. En lo referente a la micro, pequeña y mediana empresa es preciso señalar que más de 10.000 empresas pequeñas y de subsistencia fueron afectadas, de las cuales 3.900 se consideraron totalmente destruidas. En el sector comercial, los daños de mayor magnitud ocurrieron en el pequeño comercio, ya que cerca de 17.000 establecimientos fueron afectados, y más de 6.000 fueron completamente destruidos (CEPAL, 2001b: p.43 y ss.). Los daños ocasionados en el sector educativo por destrucción de escuelas y traslado de alumnos fueron también reseñables, y así el 6% de los alumnos matriculados en ese año tuvieron serias dificultades para recibir clases debido a la destrucción total o a los daños severos en los edificios, lo que les obligó a trasladarse a otros sitios o a construir aulas temporales.

⁷³ Los costes del sector social fueron responsables del 79% del coste de reconstrucción total. Por orden de cuantía, las siguientes partidas en cantidad fueron las de educación y sanidad, donde los gastos ocasionados por la destrucción de escuelas y de atención a las víctimas centraron el coste. De hecho, el

sistema de salud salvadoreño debió hacer frente a la población que resultó damnificada (el 18% de la población total), y que requirió atención en términos de salud por efecto del desastre. Además, su infraestructura resintió daños de consideración, debido a que la infraestructura hospitalaria fue dañada en aproximadamente un 70% (más de 20 hospitales afectados en diferentes niveles de severidad), y 113 instalaciones de salud del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social fueron afectadas, 19 sufrieron daños severos, y otras 19 acusaron daños moderados (CEPAL, 2001a, p.35; y CEPAL, 2001b, p.18).

⁷⁴ Para profundizar en las consecuencias que la sequía de 2001 tuvo en las economías afectadas se recomienda la lectura de: CEPAL-SECCAD (2002).

⁷⁵ La precipitación en la vertiente del Pacífico de Centroamérica acusa una marcada estación seca entre noviembre y abril, seguida por una lluviosa entre mayo y octubre, si bien se produce además una disminución de la lluvia entre julio y agosto -lo que se conoce como *veranillo* o *canícula*-, siendo los meses de junio, septiembre y octubre los de mayor precipitación pluviosa.

⁷⁶ Agravando además los graves problemas preexistentes de desnutrición en grupos vulnerables ubicados en distintas zonas de la región.

⁷⁷ Ese fenómeno ha sido originado por la combinación de la ausencia o insuficiencia de prácticas adecuadas de manejo de las cuencas hidrográficas, el inadecuado uso del territorio para los asentamientos humanos y productivos, y el daño ocasionado por precipitaciones extremas, tales como las que ocurrieron por efecto del huracán *Mitch* en 1998. Se trata por lo tanto de una vulnerabilidad creciente que no ha podido revertirse o mitigarse y que la sequía agravó (CEPAL-SECCAD, 2002, p.10).

⁷⁸ Que deberá compensarse con generación termoeléctrica -de más elevado coste-.

⁷⁹ Hasta que las nuevas lluvias permitiesen la recuperación de la capacidad hídrica.

⁸⁰ En país más afectado en términos sociales fue Nicaragua, seguido de El Salvador, Guatemala y Honduras.

⁸¹ En términos generales los grupos poblacionales más afectados por esta variación del clima fueron aquellos que cultivan esos productos para autoconsumo y que, en algunos casos, acusan una vulnerabilidad alimentaria elevada debido a crecientes grados de desnutrición que, si bien anteceden a la sequía no eran necesariamente evidentes antes del fenómeno.

⁸² Excepto en Costa Rica, donde el efecto de la sequía sólo se percibió -de manera muy leve- en el sector eléctrico.

⁸³ En estos países la precipitación fue muy baja en octubre y noviembre. Además, se calcula que en Honduras se perdió el 23% de la producción de maíz, el 35% de la de frijol y el 60% de la de sorgo, siendo el país más afectado en estos términos (Anexo Estadístico. Tabla 31). Las pérdidas para Nicaragua de maíz, frijol, arroz y sorgo fueron del 15%, 21%, 5% y 15%, respectivamente. Por otro lado, debido a las dificultades para almacenar agua y generar energía hidroeléctrica, el sector energético también se vio perjudicado en todos los países de manera importante, del mismo modo que el industrial y de comercio, pues las pérdidas en la producción agropecuaria tuvieron repercusiones sobre estos sectores al reducirse el volumen del procesamiento y comercialización de la producción perdida -principalmente en lo relativo al sector agroindustrial-.

⁸⁴ Las pérdidas ocasionadas por la sequía en el año 2002 fueron comparativamente menores que las de 2001, y centradas principalmente en el sector industrial (Anexo Estadístico. Tabla 134).

⁸⁵ En este último caso, hay que señalar que mientras en los casos de Costa Rica y Guatemala este sector apenas vio perjudicado su crecimiento, en el caso de El Salvador éste sufrió una severa ralentización que le llevó a una cifra de decrecimiento del 1,6%.

⁸⁶ Para profundizar en las consecuencias que el huracán *Stan* tuvo en las economías centroamericanas se recomienda la lectura de CEPAL-PNUD (2005) y CEPAL-SEGEPLAN (2005).

⁸⁷ Como ya hemos comentado anteriormente, el país más afectado por este huracán fue Guatemala, donde perecieron al menos 670 personas, hubo 850 desaparecidos y 130.000 personas afectadas de manera directa.

⁸⁸ Muy por encima de los daños en el sector social -26,99%- y en el de infraestructura -5,07%-.

⁸⁹ Las pérdidas del sector agropecuario se refieren al maíz y frijol no cosechado y almacenado, así como a la muerte de ganado, la pérdida de leche, la suspensión de entregas a la agroindustria, y las amenazas de enfermedades en los días posteriores a las lluvias. Además, una parte de la producción no se pudo cosechar por el anegamiento, y las inundaciones provocaron la pérdida de las existencias almacenadas de productos de cultivo básico -principalmente grano-. Un elemento coadyuvante a las pérdidas fue que los flujos de producción se vieron interrumpidos por la destrucción de infraestructura vial y de comunicaciones, lo que empeoró y encareció las condiciones de transporte y comercialización, y provocó pérdidas en el sector servicios por la imposibilidad de abastecer por las vías usuales a los comercios de toda la zona afectada (CEPAL-SEGEPLAN, 2005 p.52).

⁹⁰ Además, a raíz de la crisis del café se ha agravado también la desnutrición aguda infantil, la cual aumentó a partir del 2001 en varias zonas del istmo (CEPAL-PNUD, 2005: p.60).

⁹¹ Llegando incluso a una brecha superior a los 2,5 puntos porcentuales en 2002 como consecuencia de la sequía.

⁹² Con las consiguientes repercusiones que en materia de política económica ha tenido que tomar el país.

⁹³ La denominada Guerra del Golfo Pérsico se inició el 2 de agosto de 1990, cuando el ejército iraquí invadió el emirato de Kuwait. Ahora bien, el inicio de las hostilidades no comenzó hasta enero de 1991, cuando como respuesta a la invasión y anexión a Irak del emirato, una coalición internacional, compuesta por 34 naciones y liderada por Estados Unidos, inició una campaña militar que tuvo como resultado la victoria de las mismas. Esta circunstancia obligó a que las tropas iraquíes abandonasen Kuwait dejando, no obstante, un saldo muy alto de víctimas humanas.

⁹⁴ La crisis económica mexicana de 1994 fue provocada por una insuficiencia de reservas internacionales del Banco de México, que ocasionó la devaluación del Peso como medida preventiva de política económica. Sin embargo, a pesar de la línea de crédito que el gobierno de Estados Unidos abrió al Gobierno Mexicano para asegurar que éste garantizase a sus acreedores el cumplimiento cabal de sus compromisos financieros denominados en dólares, en el contexto internacional las consecuencias económicas de esta crisis –el denominado Efecto Tequila– se hicieron patentes en algunas economías latinoamericanas, con la huida masiva de los inversionistas extranjeros.

⁹⁵ La crisis financiera asiática comenzó el 2 de julio de 1997 con la devaluación del Bath tailandés. Por contagio, le sucedieron numerosas devaluaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong-Kong y Corea del Sur. Ahora, lo que parecía ser una crisis regional se convirtió con el tiempo en lo que se ha llegado a denominar la "primera gran crisis de la globalización", de cuyos efectos existe una gran incertidumbre sobre la verdadera magnitud de su impacto en la economía mundial.

⁹⁶ A finales de 1998, el paulatino aumento de la inflación y del déficit fiscal que sufría la economía brasileña provocó que los capitales comenzaran a salir del país. Este episodio ocasionó que la economía ya no pudiese financiar su déficit por cuenta corriente, y las reservas internacionales se agotaron. Como medida proteccionista, se tuvo que dejar libre la cotización del Real, lo que trajo consigo una devaluación de más del 50% entre 1998 y 1999. Este episodio iniciará, a partir de enero de 1999, la caída del Plan Real y la consiguiente crisis de la economía brasileña.

⁹⁷ En 2003 una coalición de países liderados por los Estados Unidos invade Irak y derroca a su presidente Saddam Hussein. Además del derrocamiento de su presidente, esta guerra dio lugar a la realización por primera vez de elecciones democráticas en Irak. Pero al mismo tiempo ha tenido como resultado la inmersión del país en una grave crisis política con la amenaza constante de caer en una guerra civil generalizada, y donde los episodios de terrorismo y violencia son desgraciadamente muy usuales.

⁹⁸ Principalmente derivada del incremento de la demanda por parte de países emergentes, como China e India, y a la expansión de los Estados Unidos.

⁹⁹ Pero a pesar del impacto negativo que pueda tener la inestabilidad política sobre la producción de petróleo en el mundo, al igual que en acontecimientos similares en Oriente Medio, no existe evidencia estadística que relacione la Guerra de Irak con la disminución de la producción de crudo mundial. De hecho ésta se inicia con anterioridad a la misma (SIECA, *S.f.* a, p.11). No obstante esta volatilidad tendió a manifestarse al alza, dado que la capacidad mundial de producción del crudo estuvo en su límite, y el dinamismo de la economía global continuó alentando la demanda del crudo (Anexo Gráfico. Gráficos 228 y 240).

¹⁰⁰ Un desempeño positivo de su balanza de pagos por cuenta corriente, un aumento de su nivel de reservas monetarias internacionales, una mejora substancial de su posición fiscal, y un control de sus ritmos inflacionarios

¹⁰¹ Para lo cual han puesto en práctica políticas monetarias y fiscales prudentes, que a la vez que garantizasen la estabilidad de las principales variables macroeconómicas –fundamentalmente la inflación–, diese espacio para el crecimiento económico, de manera que éste no se tornase negativo (SIECA, *Ibid.*, p.4 y ss.).

¹⁰² La información para redactar este epígrafe se ha extraído en su mayoría del *National Bureau of Economic Research* (<http://www.nber.org/>).

¹⁰³ Esta relación es tan estrecha que el 30 de noviembre de 2000 El Salvador adoptó esta divisa como moneda de curso legal en su economía. Así, mediante la denominada Ley de Integración Monetaria, desde enero de 2001 el tipo de cambio entre el colón y el dólar estadounidense, se fijó en 8,75 colones = 1 dólar US.

¹⁰⁴ Blanchard, O. (1993): Consumption and the Recession of 1990-1991, en *American Economic Review*, Vol.83, No.2, mayo, pp.270-274. Otros autores atribuyen esta recesión a un exceso de producción, e incluso a un incremento del nivel de deuda motivado por el creciente uso de las tarjetas de crédito en este

país: Hall, R. E.: Macro Theory and the Recession of 1990-1991, en *American Economic Review*, Vol.83, No.2, mayo, pp.275-279; Hansen, G. D. y Prescott, E. C.: Did Technology Shocks Cause the 1990-1991 Recession? en *American Economic Review*, Vol.83, No.2, mayo, pp.280-286.

¹⁰⁵ Concretamente varió desde 105 hasta 65, con un valor de 61 en el cuarto trimestre de 1990.

¹⁰⁶ Como hemos comentado, finalmente se cumplieron estas expectativas, y en consecuencia la inflación se incrementó de manera notable (Anexo Gráfico. Gráfico 234).

¹⁰⁷ *dat.com* en inglés.

¹⁰⁸ Éste cayó después de que el *Dow Jones* sufriese su mayor pérdida desde que fuese creado. Ahora, a finales de ese año este último se había recuperado a un nivel de 9.900 puntos, después de los mínimos de mediados de marzo (9.400) y la más baja de mediados de septiembre (8.100), aunque no logró superar el nivel de principios de enero (10.800).

¹⁰⁹ En diciembre esta tasa cerró en un 1,75% anual (el nivel más bajo desde 1961), acumulando así un deslizamiento de 4,75 puntos porcentuales desde fines de 2000.

¹¹⁰ No obstante, a partir de 2005 esta economía varía su tendencia de crecimiento debido a problemas de inflación acumulados (Anexo Gráfico. Gráfico 243), y a los shocks externos negativos que significaron el paso de los huracanes *Katrina*, *Rita* y *Wilma* por su territorio (con el consiguiente incremento del gasto en reconstrucción de infraestructura).

¹¹¹ Debido a esta cuestión y al deterioro de los términos de intercambio, el país centroamericano contrajo su producción de banano en más de un 30%, afectando a su producción total, a los ingresos del país y a la inflación (SECMCA, 2001, p.3).

¹¹² La prescripción del Acuerdo Multifibras (AMF), que garantizaba cuotas de exportación de textiles y ropas al mercado estadounidense, ha ocasionado que desaparezcan los privilegios de exportación respecto a este sector, y que dichos productos entren en competencia en igualdad de condiciones con una economía, como la china, muy competitiva en este sector. Se calcula que en 2002, el salario por hora en el sector textil de este país variaba entre los 70 y 90 centavos de dólar, frente a los 2,7\$ en Costa Rica, 1,6\$ en El Salvador, 1,5\$ en Guatemala y Honduras y 1\$ en Nicaragua (Sánchez, 2006). Haciendo un poco de historia, desde 1974 y hasta el final de la Ronda Uruguay (septiembre de 1986-abril de 1994), el comercio de textiles se rigió por el AMF. Este Acuerdo sirvió de marco a otros acuerdos bilaterales o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes por los que se limitaban las importaciones de países en los que el rápido aumento de éstas representaba un grave perjuicio para las ramas de producción nacionales. Así, a partir de 1995 el AMF quedó sustituido por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) – suscrito al amparo de la OMC-. Pero para enero de 2005, dentro de las disposiciones normales del GATT, se había puesto término a los contingentes y los países importadores ya no podían discriminar entre los exportadores.

¹¹³ En relación con esto, se distinguen tres periodos diferenciados. El primero concluiría con la suscripción del Protocolo de Guatemala, donde este porcentaje, después de una senda de crecimiento, decae en ese año. El segundo comenzaría en 1993 y concluiría inmediatamente después de la firma del Convenio Marco de 2001, con una senda general de crecimiento estable. Pero a partir de esa fecha este porcentaje comienza una tendencia de caída continuada hasta el final del periodo, en el que muestra un porcentaje de representatividad del 12,69%.

¹¹⁴ De las mismas se ha dejado constancia en el Capítulo Sexto de este Trabajo.

¹¹⁵ En la evolución de las variables macroeconómicas que a continuación vamos a mostrar, hay que contar también con la influencia de los diferentes factores que a lo largo de este epígrafe hemos comentado. La evolución de éstas no es efecto exclusivo de los Programas de Ajuste Estructural implementados por cada uno de los países, sino que en parte, estos factores –como hemos ido explicando a medida que los analizábamos- han afectado también, en mayor o menor medida, a la evolución de las mismas.

¹¹⁶ No olvidemos que las cifras de inflación de las que partían al inicio del periodo la mayor parte de los países eran muy elevadas, y en el caso de Honduras (36,40%), Guatemala (59,60%) y fundamentalmente Nicaragua (8.509,10%), ciertamente alarmantes.

¹¹⁷ En Honduras, el resultado mejoró sustancialmente debido al aumento en los precios del café, a las mejoras en el precio del banano y azúcar, al incremento de más del 45% en las remesas debido, en parte, al abaratamiento de los costos de envío, así como al aumento en las exportaciones de maquila y de productos no tradicionales como tilapia, langosta, oro y madera (SECMCA, 2006, p.17).

¹¹⁸ Por todos estos motivos, el control de esta variable ha resultado difícil para todas las economías, con especial referencia para Nicaragua. Este país muestra unos resultados ciertamente problemáticos, ya que –pasando por alto los primeros años de crisis- éste ratio presenta una tendencia al alza desde 1993 hasta 1999, que lo acaba situando en el 28,62%. A partir de aquí, la tendencia se invierte pero siempre en cifras superiores al 15% (17,72% en 2004).

¹¹⁹ Debido a las necesidades de inversión gubernamental para la reconstrucción de los desastres ocasionados por el huracán Mitch, en Honduras y Nicaragua se incrementó el Déficit del Sector Público con respecto al PIB en un 384% y 1.600% respectivamente (del 1,2% de 1998 hasta el 5,8% de 2000 en el caso del primero, y del 0,6% de 1998 hasta el 10,02% en 2001 en el caso del segundo). De igual manera, en El Salvador se aprecia como la persistencia de desastres meteorológicos (iniciados por el huracán Mitch y continuados por la sequía de 1999-2001 y los terremotos de 2001) y las necesidades de inversión derivadas, rompen una senda decreciente que tiene su origen en 1993, e inician otra alcista que se extiende hasta 2002. No obstante, los valores de este ratio muestran la existencia de un sistema fiscal que no es suficientemente fuerte como para transformar las medidas de los planes de ajuste en un contexto favorable para la inversión, creando incentivos que potencien el crecimiento económico de la región.

¹²⁰ Variando en el período entre el 16,60% y el 32,50% en el caso de Guatemala, y entre el 33,30% y el 44,96% en el caso de El Salvador.

¹²¹ En 1995 y 2003 ésta alcanzó el 60,80% y el 60,55% respectivamente. Esta cuestión exige no perder de vista la evolución de esta macromagnitud. En otro orden de cosas, cabe señalar que se aprecia, desde el inicio de la presente década, una tendencia incremental de este ratio –que se detiene en 2005–, cuyo inicio se explica por el abaratamiento de los recursos externos y por los plazos más largos conseguidos en el extranjero, aunado a los efectos negativos provocados por vía de la deuda interna (BCIE, 2002, p.14.).

¹²² Ahora bien, esto no implica que estos países ofrezcan unos valores óptimos al final del mismo, pues el primero muestra un resultado del 67,42%, mientras que el segundo se sitúa levemente por debajo del 138%. Por lo tanto, estos dos países –principalmente Nicaragua– tienen aquí uno de sus grandes desafíos. Razón que les ha llevado a ambos a pedir, como ya hemos comentado en este mismo Capítulo, su entrada en la iniciativa HIPC.

¹²³ La elegida por el SECMCA para sus análisis, y con la que trabajaremos nosotros, es la tasa de interés pasiva promedio de referencia en términos reales, a diciembre del año de referencia.

¹²⁴ Este índice muestra la cobertura del dinero de alto poder expansivo por las reservas monetarias internacionales en poder del Banco Central.

¹²⁵ Con una tendencia al alza en Honduras, Guatemala y El Salvador, explicada en parte por los aumentos en las tasas de interés internacionales –con fuerte influencia del incremento de las tasas en Estados Unidos (Anexo Gráfico. Gráfico 243)–, así como por los esfuerzos de política monetaria orientados a contrarrestar las presiones inflacionarias.

¹²⁶ El Salvador tiene su economía dolarizada desde el 30 de noviembre de 2000 (mediante la Ley de Integración Monetaria el tipo de cambio entre el colón y el dólar estadounidense se fijó en 8,75 colones = 1 dólar US), lo que ha ocasionado que de nuevo surjan voces que aconsejen a la región seguir la misma vía como herramienta de estabilidad macroeconómica. Ahora bien, la existencia del Peso Centroamericano como moneda virtual de cuantificación y valoración de las transacciones internas del istmo por parte de alguna de las instituciones del proceso, sirve como argumento consistente para que algunos especialistas vean luz donde muchos otros sólo ven sombras. En este sentido, sí es cierto que desde su creación en 1961 la presencia que ha tenido en la institucionalidad centroamericana es una evidencia, siendo el bautismo definitivo su ratificación como unidad de cuenta del Arancel Aduanero Centroamericano - *Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano*, Artículo 20-.

¹²⁷ El abrupto descenso que se percibe en 2001 en Nicaragua es fruto de la expansión de la base monetaria realizada por parte del Banco Central de Nicaragua (BCN) hasta agosto de ese año, y explicada por el incremento del Crédito al Sector Público No Financiero, aumento del Crédito al Sector Financiero y la variación positiva de Otros Activos Netos incluido el patrimonio del Banco Central. Así, la tasa de variación interanual de la base monetaria fue de 16,7% para finales de 2001, mientras que de manera paralela el BCN continuó perdiendo RIN, las cuales se redujeron de 319 millones de dólares en diciembre de 2000 a 211 millones de dólares un año después (SECMCA, 2002, p.17).

¹²⁸ Excepto El Salvador –con un 69%– todos los países parten de porcentajes por debajo del 50%. En el caso de los anteriores, el primero se situó entre el 150% y el 200% a partir de 2001, y el segundo llegó en 2001 al 180,53%, e incluso al 231,23% en 2005. El resto de los países se encuentran al final del período entre el 100% y el 150%.

¹²⁹ Concretamente un 79,84%, desde los 36.649 millones de dólares de 1990 hasta los 65.909 millones de dólares de 2005.

¹³⁰ La recesión económica estadounidense y el incremento de los precios del crudo ocasionados por la Guerra del Golfo tampoco ayudaron. Igualmente, el período de incertidumbre financiera internacional no acompañaba tampoco a que la Inversión Extranjera Directa (IED) se fijase en países en desarrollo con mercados en recesión.

¹³¹ Centroamérica pasa de un crecimiento del 2,39% en 1996, a uno del 5,28% en 1998. Es decir, un 10,20% de crecimiento total del PIB entre esos dos años.

¹³² Cifra levemente por encima de la media del período, pero sin embargo por debajo de las alcanzadas en los períodos 1992-1995 y 1997-1999.

¹³³ Con crecimientos promedios en el período del 3,73%, 4,80% y 3,87% respectivamente, a pesar de que este último se descuelga de los primeros a partir de 1998, cuando el cúmulo de infortunios climatológicos comienza su aparición.

¹³⁴ Ahora bien, no obstante las disparidades en materia de niveles de Producción, estos dos países han conseguido unas cifras de crecimiento anual promedio en el período del 3,20% y el 3,13% respectivamente. Valores relativamente cercanos al 3,87% y al 3,73% obtenido por El Salvador y Guatemala respectivamente, empero alejados del 4,80% obtenido por Costa Rica.

¹³⁵ Honduras presenta un crecimiento promedio del PIBpc en el período del 0,37%, con un porcentaje promedio de 0,28% en la primera mitad del mismo. Por su parte, Nicaragua presenta una cifra promedio del 0,91%, pero con un porcentaje de crecimiento del PIBpc en la primera mitad del período del 0,04%.

¹³⁶ Sólo se aprecian seis momentos en los que el PIBpc creció por encima del 2%, y sólo dos en los que se creciese por encima del 3%. Todos ellos entre 1992 y 1999.

¹³⁷ 2,41% frente al 4,80% de crecimiento promedio anual del PIB.

¹³⁸ Además, la evolución de esta variable es decreciente. A pesar de todo, la tendencia del PIBpc es creciente y convergente con respecto a la senda de crecimiento del PIB.

¹³⁹ Las políticas de estabilización macroeconómica, junto a los desastre meteorológicos y los eventos internacionales mencionados, ocasionaron que este país no recuperase nunca los niveles de crecimiento de la primera mitad de la década de los noventa, y que a partir de 1996 se iniciase una senda de desaceleración del crecimiento que culminó en 2001 con la sequía y los terremotos acontecidos en el país. A partir de aquí, el crecimiento económico se estabiliza en torno al 2%. Nivel muy reducido para empujar a la economía hacia altas cifras de crecimiento del PIBpc.

¹⁴⁰ A pesar de esto, este país ha sido el único que ha conseguido unos niveles de crecimiento de esta variable continuos, si exceptuamos 2001, donde decreció en un 0,12%. Acotando el período, en 1998-2005 el PIBpc de este país mostró un crecimiento promedio anual del 1,01%. Las consecuencias de la recuperación de la crisis y la pacificación y democratización del país, los planes de estabilización macroeconómica, el período de sequías de 1999 a 2001, el deterioro de los términos de intercambio y los huracanes *Mitch* y *Stan*, son responsable en un alto grado de estas cifras.

¹⁴¹ En lo referente al valor de 1994, la causa tiene que ver con los elevados niveles de inflación, y de déficit por cuenta corriente, déficit público y deuda pública entre el PIB (Anexo Estadístico. Tabla 125), aparte de por las presiones políticas para la democratización de la nación, que no facilitaban la estabilización macroeconómica. El decrecimiento de 1999 se explica por el inicio del drástico deterioro de los términos de intercambio, y principalmente por la devastación del huracán *Mitch*, ya que este país junto con Nicaragua fue el más afectado –el crecimiento del PIBpc en 1998, año del huracán, fue de tan sólo 0,11%, después de haber obtenido un 2,10% en 1997-. Este país también obtuvo una cifra de crecimiento negativa en 2001 del 0,03% (por las razones esgrimidas para todos los países de la región), así como en 1990 (decrecimiento del 3,39%), año de inicio del período y, por lo tanto, etapa aun difícil para todos los países del istmo, pues se salía del período de crisis que caracterizó a toda la década de los ochenta y que dificultaba sobremanera la estabilización macroeconómica.

¹⁴² Excepto en 1992, donde consigue un crecimiento del PIB de apenas un 0,38%.

¹⁴³ Sin embargo esta evolución no impidió un decrecimiento del PIBpc en 2002 como fruto tardío del conjunto de factores que desde 1999 hasta 2001-2002 vinieron a afectar de manera bastante evidente a las economías centroamericanas

¹⁴⁴ Fundamentalmente en el inicial, junto con el que va desde los desastres del *Mitch* hasta el año final de las secuelas de la sequía de 2001.

¹⁴⁵ Si exceptuamos en este caso la evolución de los valores para Honduras y Nicaragua (Anexo Gráfico. Gráficos 250 y 251 respectivamente), a pesar de que ambos muestran una senda de convergencia bastante clara, pero alejada todavía –en el caso de Honduras bastante menos– de los niveles del resto de los integrantes del proceso.

¹⁴⁶ Año en el que se fijaron los parámetros. Ésta es la primera razón por la que el estudio de convergencia *nominal* comienza en este año y no en 1990.

¹⁴⁷ Ésta es la segunda razón por la que comenzamos el análisis en 1994. La única manera de poder iniciar el mismo en 1990 sería extrapolando los indicadores de 1994 al período 1990-1993. Pero no hemos considerado conveniente llevar a la práctica esta posibilidad, ya que el contexto económico en el que se encontraban las naciones centroamericanas no era el mismo que el existente en 1994. En caso de materializarse esta opción, mostraría unos valores de referencia muy distorsionados y probablemente inadecuados para extraer conclusiones rigurosas a nivel de ciclo temporal.

¹⁴⁸ Con la excepción del indicador *RIN a Base Monetaria*, que se comenzó a aplicar a partir del período 1997-2001. No obstante, debido a la necesidad de elaborar indicadores para la realización de este Trabajo, hemos preferido considerar este indicador también para el período 1994-1996, tomando como valor de referencia el que imperó en los dos períodos siguientes.

¹⁴⁹ Del mismo modo que se ha pretendido tener en cuenta el efecto que sobre los niveles de los parámetros de convergencia ha tenido la incorporación de la República Dominicana al SECMCA en 2002.

¹⁵⁰ Debido a que en los *Informes* que desde 1999 publica la SECMCA, se presentan análisis de este tipo sólo a partir de 1997, ha sido necesario elaborar una nueva base de datos partiendo de la información utilizada para la realización de este Trabajo, que por consiguiente fuese más amplia y abarcase todo el período de estudio (1994-2005). De este modo, el horizonte temporal se amplía sustancialmente, y los resultados pueden ser comparados de manera más rigurosa.

¹⁵¹ Si exceptuamos 1998, donde este país obtuvo un Cumplimiento del 62,50%.

¹⁵² 76,39% y 62,50% respectivamente.

¹⁵³ Conclusión, esta última, igualmente válida para Guatemala.

¹⁵⁴ Sólo en dos años este porcentaje se encuentra por encima del 60%: en 1997, año anterior al desastre del *Mitch*, y en 1998, año del mismo.

¹⁵⁵ Situándose en un 61,63% y en un 55,38% respectivamente.

¹⁵⁶ Desde el 79,17% registrado en 1994 hasta el 47,92% registrado en 2005. Con un promedio en la primera parte del período del 72,22%, mientras que en el segundo ésta se reduce hasta el 51,04%.

¹⁵⁷ Con un promedio en la primera y en la segunda parte del mismo del 52,78% y del 57,99%, respectivamente.

¹⁵⁸ Ahora, los resultados obtenidos por los dos primeros son fundamentalmente fruto de sus buenos niveles de Esfuerzo, no de sus resultados en el Cumplimiento de los requisitos. El tercero presenta los porcentajes de Esfuerzo más reducidos de la región, y su grado de Cumplimiento está muy por debajo de la media.

¹⁵⁹ Los porcentajes de Cumplimiento presentados (23,33% y 30% respectivamente) son netamente reducidos e insuficientes para conseguir un mínimo de convergencia *nominal* entre las economías del istmo. La Tasa anual de inflación y la razón Déficit Sector Público respecto al PIB se encuentran cercanos a la media, pero con porcentajes que en ningún caso superan el 50% de Cumplimiento. Por otro lado, la razón Deuda pública total a PIB, con un 43,33% de grado de Cumplimiento tampoco da las muestras de convergencia mínimas exigidas.

¹⁶⁰ Con unos porcentajes del 61,67% y 58,33% respectivamente. No obstante, en este último caso se debe a la cifra de Esfuerzo presentada por Honduras, 91,67%.

¹⁶¹ A pesar de ello, esta economía ha realizado un Esfuerzo reseñable para estabilizar esta macromagnitud. No así en el resto, donde éste apenas se acerca al 50% en una ocasión, con la excepción del referido a la razón RIN y Base Monetaria, donde por otro lado, todos los países del istmo ofrecen unos resultados reseñables.

¹⁶² Con un Cumplimiento del 16,67% y un Esfuerzo del 25%, este último es su verdadero *talón de Aquiles*. Sin tener en cuenta este parámetro, el promedio del país se elevaría hasta el 79,76%, con cifras de cumplimiento pleno en lo que respecta al control de la inflación y de la Deuda Pública entre el PIB. Quizá estos datos nos pueden ayudar a resaltar la influencia que en el crecimiento económico ejercen las políticas de estabilización macroeconómica seguidas por este país.

¹⁶³ Con grados de Cumplimiento por debajo del 10% en el caso del control de la inflación, así como del DCC y la DPT entre el PIB.

¹⁶⁴ Y en menor medida del control del tipo de cambio.

¹⁶⁵ El grado de Esfuerzo en el resto de los parámetros es reseñable pero de nuevo insuficiente para evitar los malos resultados en materia de Cumplimiento.

¹⁶⁶ Cuadros azules.

¹⁶⁷ Como nota optimista, debemos comentar que apenas se dan situaciones en las que a pesar de cumplir con el parámetro, el Esfuerzo haya sido negativo (cuadros naranjas).

¹⁶⁸ La cifra positiva viene de la mano de la razón RIN y Base Monetaria, donde las situaciones con Cumplimiento negativo se han visto acompañadas en un porcentaje elevado por Esfuerzos positivos.

¹⁶⁹ Éste sería en realidad también el caso de los años 2002 y 2005, pues el único parámetro con Cumplimiento negativo en el que no hubo Esfuerzo positivo fue en el del Tipo de cambio. Pero éste no tiene asociado una evaluación del Esfuerzo, por lo que en realidad el porcentaje mencionado sería, al igual que en 1997, del 100%.

¹⁷⁰ En el caso del DSP entre el PIB, éste no alcanza un porcentaje suficiente.

¹⁷¹ Dadas las características de estas naciones podemos suponer, inicialmente, que todas ellas comparten el mismo *estado estacionario*, por lo que nuestro primer análisis puede encuadrarse, desde la perspectiva teórica, en el patrón de la convergencia *absoluta*.

¹⁷² Como acabamos de ver al evaluar la convergencia *nominal*.

¹⁷³ Sin embargo, llama la atención cómo en Nicaragua la tendencia hacia la divergencia es muy leve, de modo que si acotamos temporalmente a partir de la mitad de la década de los noventa apreciamos cómo evoluciona hacia la convergencia. Por lo tanto, a pesar de que en términos generales en el período estudiado no podemos concluir la evidencia empírica de convergencia en niveles de renta por habitante entre El Salvador y los países estudiados, a partir de 1995 en el caso de Nicaragua, y de manera muy leve para Guatemala, sí se percibe una leve tendencia hacia la misma. Ahora bien, los resultados matemáticos obtenidos invitan a ser cautelosos (y a seguir profundizando en los análisis a realizar) antes de afirmar de manera concluyente estas observaciones.

¹⁷⁴ Ya que tanto Guatemala como Honduras y Nicaragua han disminuido sus niveles de PIBpc en términos comparativos en relación a la media del istmo. Además, estos dos últimos presentan los menores niveles tanto al inicio como al final del período, y el crecimiento promedio más reducido.

¹⁷⁵ Los valores para El Salvador son de 1,07 y 1,06 para 1990 y 2005 respectivamente.

¹⁷⁶ En este escenario, Guatemala presenta una situación similar tanto al inicio como al final del período, mientras que Nicaragua y Honduras no consiguen mejorar su posición, y por lo tanto no convergen con los demás países (como ya advertimos en el Gráfico 270 del Anexo Gráfico).

¹⁷⁷ El estadístico de cada uno de los coeficientes presenta un grado de significación muy sugerente, con un valor inicial negativo y una pendiente positiva, señal inequívoca de tendencia incremental. Mientras que el test ANOVA es, asimismo, óptimo, y los estadísticos de la regresión muestran un porcentaje suficiente de explicación de la variable.

¹⁷⁸ También en 2004 pero de una manera poco marcada.

¹⁷⁹ Shorrocks, A. F. (1982): "Inequality decomposition by factor components", en *Econometrica*, Vol. 50, No.1, pp.193-212.

¹⁸⁰ Como ejercicio complementario resulta de interés aplicar el análisis a este mismo grupo de países, pero para un período temporal más reducido. Esto es, para el período 1992-2005. Este ejercicio surge de la observación del Gráfico 278 del Anexo Gráfico y de percibir claramente cómo a partir de 1995 la tendencia hacia la convergencia es bastante evidente para este grupo de países. Pero para poder realizar el análisis con el mayor número de observaciones y así dotarle de un número mayor de grados de libertad, se ha ido hacia atrás en el período hasta dar con el primer año a partir del cual la regresión realizada concluye en convergencia: 1992. En este sentido la regresión econométrica nos presenta que en el período 1992-2005 se ha dado convergencia de tipo sigma entre este grupo de países. Sin embargo, los resultados obtenidos en la estimación son bastante cuestionables, por lo que tomaremos este resultado con mucha cautela y nos limitaremos a presentar la posibilidad de convergencia, a pesar de ser conscientes de que la observación del mencionado Gráfico abre tantas posibles interrogantes como conclusiones aparentes.

¹⁸¹ El hecho de concluir la evaluación con una divergencia tan leve entre estos tres países, junto con la enorme curiosidad que siempre nos incita a jugar con este tipo de herramientas, nos ha empujado también a buscar evidencias en materia de convergencia. La hemos encontrado a partir de 1999. Pero si examinamos esta posibilidad para el período 1999-2005 de nuevo la existencia de la misma se ve empañada por unos valores de los estadísticos de la regresión poco rigurosos. Por este motivo, tampoco concluiremos en este caso que de manera consistente nos encontramos ante evidencia de convergencia sigma entre Guatemala, El Salvador y Honduras para el período 1999-2005.

¹⁸² Kendall, M. y Stuart, A. (1968): *The advanced theory of statistics*, 3 Vols. London, Charles Griffin. Ed. 1958-1966.

¹⁸³ Ver epígrafe V.1.2. de este Trabajo para una descripción detallada de esta metodología. Debemos tener en cuenta que contamos con ocho variables reales, que analizaremos conjuntamente con tres variables *dummy* (es decir, un total de once variables). Si el período temporal es de sólo 16 años, el número de observaciones se reduce a 75 (en nuestro caso 73 pues perdemos dos observaciones referidas a datos de inflación de Nicaragua). Este problema imposibilita directamente cualquier análisis individual por países, pues los grados de libertad en una regresión de once variables y dieciséis observaciones es mínimo.

¹⁸⁴ Por ejemplo, en el caso de El Salvador la paz con la guerrilla se firma en 1992, por lo que asignaremos valor unitario a partir de 1993. A los restantes les asignaremos consiguientemente valor cero (0).

¹⁸⁵ Ver Capítulo Quinto, Epígrafe V.1.2., Nota 12.

¹⁸⁶ Estos parámetros eran –fundamentalmente el segundo– los que mostraban mejores niveles de *Cumplimiento* y en algunos casos de *Esfuerzo*. Esta cuestión deja clara la importancia implícita que reviste la *convergencia nominal* dentro de un proceso de integración, pues no bastará con que en

determinado momentos un país cumpla con alguno de los requisitos preestablecidos al respecto. Se torna necesario que la tendencia hacia la misma sea plena en términos temporales y regionales.

¹⁸⁷ De hecho, desde un prisma macroeconómico, el valor del PIB por el lado de la demanda se suele definir en relación al Consumo, la Inversión (productiva), el Gasto Público, las Exportaciones y las Importaciones. Es decir, por concepto, la relación del GP y las X en el nivel de producción interno es positivo y directo: $PIB = C + I + GP + X - M$.

¹⁸⁸ Quizá la poca representatividad de las exportaciones intrarregionales explique el hecho de que Guatemala, el país que más se había beneficiado de las bondades de la liberalización del comercio intrarregional, no se haya subido a la espiral de crecimiento y convergencia económica que han protagonizado Costa Rica y El Salvador.

¹⁸⁹ Al definirse a partir del PIB, el *grado de desarrollo industrial* está directamente vinculado con el nivel de producción de la economía, por lo que hemos preferido dejarlo de lado en este análisis para evitar evidentes problemas de autocorrelación.

¹⁹⁰ Para el segundo consultar Anexo Estadístico, Tabla 46.

¹⁹¹ Aun a riesgo de simplificar las conclusiones, hemos preferido trabajar con un modelo en el cual el número de variables sobrepasa lo expresamente recomendado para análisis de este tipo. El objetivo es determinar, de manera conjunta, cuáles de las anteriores presentan grados de significación elevados, para así aislarlas en un último modelo. Ahora, al igual que en los casos anteriores, a pesar de que el modelo no presenta problemas de autocorrelación (Anexo Estadístico, Tabla 174), es necesario corregir los relativos a la heterocedasticidad. En este caso, para solucionar el problema hemos usado los denominados *errores estándar robustos a cualquier forma de heterocedasticidad* (Hsiao, 2003).

¹⁹² A pesar de ello, el grado de significación de la *constante* continúa siendo muy elevado.

¹⁹³ Como hemos mencionado, tampoco han propiciado un desarrollo industrial coherente con las necesidades de la región.

¹⁹⁴ La institución encargada de este cometido es el Centro de Coordinación para la Prevención de Desastres Naturales en América Central (CEPRENAC).

¹⁹⁵ Este tipo de conclusiones no es extraña cuando se recurre a la econometría para dar luz sobre determinados fenómenos sociales. De hecho, las posibilidades que esta metodología presenta a la hora de intentar comprender los problemas estructurales de economías como las aquí analizadas es una de sus grandes debilidades.

CONCLUSIÓN GENERAL

En esta última parte del Trabajo realizaremos la contrastación de la **Hipótesis general** de la que partíamos para la realización de esta Tesis. No obstante, previamente plantearemos las hipótesis concretas que guiaban cada uno de los Capítulos, para así favorecer su explicación. No seremos muy exhaustivos al respecto, pues consideramos que en las diferentes conclusiones presentadas éstas quedan verificadas con el rigor exigido. Tras lo anterior introduciremos una serie de reflexiones extraídas a partir de la redacción de los diferentes Capítulos que engloban esta tesis, y que a su vez nos conducirán hacia posibles vías de investigación futuras.

Recapitemos las hipótesis de las que partíamos para desarrollar cada uno de los Capítulos del presente Trabajo:

- **Capítulo Segundo. Hipótesis 1:** La reactivación del proceso de integración acontecida a lo largo de la década de los noventa supone simplemente una ampliación del modelo definido por el Tratado General de Integración Económica Centroamericano, pero no una reestructuración formal del mismo ni la superación de alguno de los más importantes problemas que supusieron su desmembramiento.
- **Capítulo Tercero. Hipótesis 2:** Podemos hablar de crisis orgánica al referirnos al marco institucional del proceso de integración centroamericano, ya que no apreciamos que dicho marco haya experimentado un desarrollo suficiente como para satisfacer las necesidades que en el plano institucional demanda un esquema integrador como el reactivado en el istmo en la década de los noventa.
- **Capítulo Cuarto. Hipótesis 3:** La evolución seguida por el proceso de integración económica centroamericano en lo relativo a la creación de mecanismos de integración positiva y negativa no ha permitido, tras más de una década de reactivación formal, que se den las condiciones necesarias para el establecimiento de una unión aduanera entre sus miembros.
- **Capítulo Quinto. Hipótesis 4:** A pesar de que el comercio intrarregional se caracteriza cada vez en mayor medida por un intercambio de bienes de cierto grado de intensidad tecnológica, el nivel de especialización comercial conseguido no goza de coherencia y equidad suficientes como para afirmar que, en el período analizado, la liberalización del comercio haya impulsado un proceso de

transformación productiva acorde con las exigencias definidas en la estrategia de desarrollo económico adoptada.

- **Capítulo Sexto. Hipótesis 5:** La inserción en la economía mundial no ha sido capaz, en el período analizado, de mejorar los niveles de competitividad internacional del istmo, ni de superar sus problemas de dependencia exportadora, tanto sectorial como geográfica.
- **Capítulo Séptimo. Hipótesis 6:** En el período analizado, la estrategia de desarrollo económico adoptada no ha posibilitado un nivel de ampliación vertical suficiente como para afirmar que esa estrategia sea la adecuada para la consecución de los objetivos fijados en términos de desarrollo social, al amparo de los compromisos institucionales vigentes en la regional.
- **Capítulo Octavo. Hipótesis 7:** En el período estudiado, los niveles de crecimiento del PIB no han sido suficientes para que la evolución del PIBpc de la región se pueda caracterizar por un crecimiento sostenido y suficiente que posibilite una convergencia real entre las economías centroamericanas.

En el Capítulo Primero dejamos constancia de la consideración de que un proceso de integración puede entrar en crisis orgánica por tres motivos: cuando sus objetivos no pueden ser alcanzados salvo que el esquema sea reformulado sustancialmente; cuando deja de haber correspondencia entre las demandas de desarrollo del proceso de integración y las formas jurídicas en que se le ha encuadrado; o cuando habiéndose avanzado en la consecución de los objetivos de un esquema se opera una reversión del mismo, que lleve incluso a su disolución. Estos no son excluyentes y en cualquiera de ellos la evidencia implicaría la modificación o sustitución de los términos del acuerdo, o bien la reestructuración parcial o completa del mismo. Este planteamiento va más allá del plano estrictamente comercial, pues ya afirmamos que el debilitamiento de las corrientes de intercambio intrarregional no podría ser tomado como único referente para afirmar que un proceso de integración está en crisis (debido a que éste no sería causa sino efecto de la misma). Igualmente nos podríamos encontrar con un proceso que presentase una situación de marcado estancamiento en el plano institucional, pero que registrase a su vez tasas positivas de crecimiento de los intercambios comerciales. Bajo este prisma, recordemos que la hipótesis general que guía todo el Trabajo es la convicción de que: *el proceso de integración económica centroamericano se encuentra en estado de crisis orgánica*. Así, consideramos suficientemente confirmado que la

estrategia de desarrollo económico seguida por los países integrantes del Subsistema de Integración Económico Centroamericano, es decir, el denominado *regionalismo abierto* no ha permitido alcanzar, en el período analizado, los objetivos perseguidos y ratificados oficialmente en la Reunión de Panamá de 1997. O como ya indicamos: que el *regionalismo abierto* no ha conseguido, en el período analizado, un grado de ampliación horizontal suficiente como para impulsar a la región a una ampliación vertical coherente con los niveles de desarrollo sostenible exigidos en estadios de integración como los que define el marco institucional del proceso integrador. Pasemos a desarrollar, a partir de los argumentos descritos, todas las afirmaciones anteriores.

El debilitamiento de las corrientes de intercambio intrarregional

A la hora de acotar la integración económica como concepto, uno de los rasgos implícitos de mayor aceptación es la necesidad de liberalizar el comercio entre los países integrados. Para ello será necesaria la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre las economías implicadas. Sin embargo, esta cuestión no deja claro el nivel de comercio mínimo que determina un grado total de integración, ni la medida de comercio que determina cuando un proceso se encuentra en *auge*, *estancamiento* o *recesión*. No obstante, podemos suponer que siempre que los flujos de comercio intrarregional evolucionen de forma positiva, el proceso tenderá hacia estados de auge, o bien se alejará de etapas de estancamiento o recesión.

En el caso centroamericano (Capítulo Quinto), el comercio intrarregional se ha incrementado sustancialmente desde la reactivación formal del proceso de integración (Anexo. Gráfico 72). No obstante, respecto al comercio total, las cifras arrojan una realidad a veces ignorada por los informes de coyuntura regional: el comercio intrarregional apenas supone una cuarta parte del comercio total en el caso de las exportaciones, y algo más de una décima parte en lo relativo a las importaciones (Anexo. Gráfico 73). Al hilo de lo anterior, el proceso de integración parece haber supuesto un revulsivo al comercio intrarregional, y si nos basásemos exclusivamente en este indicador para evaluar su estado, nos llevaría a concluir una evidente fase de *auge* (o positiva) en este ámbito. Ahora, esta conclusión se obscurecen al apreciar como la región continúa sin ser un destino prioritario en la geografía de comercio ístmica, y que a pesar de las buenas cifras que éste presenta, su implicación no va más allá de alcanzar

las reducidas cifras de comercio intrarregional que el proceso exhibió a lo largo de la década en la que estuvo vigente el TGIEC.

Situación de mercado estancamiento en el plano institucional

A partir de la conclusión anterior, podríamos suponer que en el caso de que el proceso presente una evolución dinámica en el plano institucional, se encontrará definitivamente en una etapa de *auge*. En este marco, la reactivación formal del proceso de integración supone un movimiento hacia adelante respecto al iniciado en la década de los cincuenta, pues aparte de incidir en el ámbito comercial, lo hace en el social, cultural y ambiental (Capítulo Segundo). Prueba definitiva de esta implicación son la suscripción del Convenio Marco para el Establecimiento de la UAC, y el recientemente suscrito AAE con la UE, que incluye como requisito formal la configuración de una unión aduanera en la región. Además de lo anterior, se parecía un importante avance en lo relativo a creación de mecanismos de integración positiva y negativa, que se traduce en un marco institucional que abarca la práctica totalidad de los ámbitos del proceso (Requisitos previos 2 y 3. Capítulo Cuarto). En resumen, el dinamismo del proceso en el ámbito institucional es evidente, y por lo tanto no podemos hablar de estancamiento en este sentido.

Con unos flujos de comercio en claro progreso y un marco institucional en estado de dinamismo real podríamos reafirmarnos en la anterior conclusión. Sin embargo, una profundización en estas cuestiones nos llevará a deducciones de otro tipo. De hecho, a las precisiones realizadas respecto a la evolución del comercio intrarregional debemos incorporar las referidas a la evolución institucional del proceso. En este sentido su reactivación no supone una reestructuración formal, y en su caso las modificaciones y ampliaciones realizadas no son acordes a las demandas que éste necesita (Hipótesis 1). Mantiene así serias deficiencias y redundancia en la incapacidad para solucionar problemas relacionados con la distribución equitativa de los beneficios del libre comercio intrarregional. Igualmente, tras más de una década de actividad no ha permitido que se den las condiciones necesarias para la consecución de una unión aduanera entre sus miembros (Hipótesis 3). No existe libre movilidad de bienes y servicios, y la existencia de barreras no arancelarias al libre comercio es una evidencia que todavía enturbia la realidad del comercio regional. Tampoco se puede hablar de AEC, política comercial

común o armonización fiscal, lo que ha ocasionado que los TLCs recientemente suscritos con Estados Unidos y Taiwán (Anexo Estadístico. Tabla 61) se hayan formalizado bilateralmente y con diferentes marcos de desgravación. Todas estas cuestiones suponen un freno al proceso de integración, y lo supeditan a Tratados y Acuerdos que en la mayor parte de los casos se engloban dentro del ámbito de la cooperación internacional.

En conclusión, es evidente que si nos quedásemos en el análisis de estos dos indicadores no estaríamos siendo suficientemente rigurosos a la hora de evaluar el éxito del proceso de integración. Debemos ir más allá y valorar cada uno de los condicionantes que determinan el estado de crisis orgánica en un proceso de este tipo. Pasamos a su examen y contrastación.

Objetivos no alcanzados salvo que el esquema sea reformulado sustancialmente

Los objetivos recogidos dentro del marco del *regionalismo abierto* se engloban en dos ejes: la ampliación horizontal y la ampliación vertical de la demanda (Introducción General; Capítulo Primero). La primera presenta como finalidad el impulso de la transformación productiva con equidad (Principio 1), tomando como indicadores el nivel de integración de los mercados de la región (Principio 1.1) y su grado de inserción en el contexto económico internacional (Principio 1.2). A su vez, la consecución de mayores niveles de integración implicará la transformación de la estructura productiva mediante el estímulo de la especialización exportadora y del intercambio intraindustrial. La exitosa inserción en el contexto económico internacional derivará necesariamente en mejoras en la competitividad. Paralelamente, esta estrategia de desarrollo propiciará la ampliación vertical de la demanda, entendida como la obtención de mayores cuotas de integración social (Principio 2). Ahora, si bien esta estrategia no precisa suficientemente este término, el marco jurídico de la región determina que las políticas puestas en práctica por los diferentes gobiernos del istmo comprenderán medidas encaminadas a mejorar la calidad de vida (Principio 2.1) por la vía del abatimiento de la pobreza, la instauración de sistemas democráticos, la erradicación de la corrupción y la permisión y facilitación de una mayor participación en el proceso de los diferentes actores sociales implicados. Finalmente, la conjunción de ambos ejes comportará mayores cuotas de

crecimiento económico (Objetivo principal), lo que a su vez debería implicar cierto nivel de convergencia real.

- **Principio 1.1: Ampliación horizontal a partir de mayores cuotas de integración (Capítulo Quinto, Parámetros 1 a 9)**

Como hemos comentado, en el plazo de más de una década los países centroamericanos no han conseguido perfeccionar el proceso de integración hasta completar una unión aduanera entre sus economías. La liberalización del comercio intrarregional no es completa y perduran serios obstáculos institucionales que impiden que el proceso avance en ese sentido. Por lo tanto, la evaluación de este eje del esquema de desarrollo queda desvirtuada *ab initio* por la inexistencia de una base formal que le permita alcanzar los potenciales beneficios del mismo. Indistintamente, ésta no ha conseguido en el istmo un nivel de especialización productiva que ocasione que las economías más vulnerables a la misma –Honduras y Nicaragua en este caso-, presenten una estructura exportadora divergente respecto a las economías de mayor dimensión económica, ni una transformación productiva acorde a las exigencias del marco institucional (Hipótesis 4). Como consecuencia, serán las segundas las que finalmente presentan ventajas comparativas y especialización exportadora en secciones de mayor contenido tecnológico, obteniendo como resultado final un claro saldo comercial superavitario. Las economías nicaragüense y hondureña presentan una matriz totalmente dependiente de bienes manufacturados de bajo valor añadido, donde los bienes primarios mantienen una presencia decisiva. En un contexto donde además el intercambio intraindustrial es muy reducido, éstas ven perder progresivamente cuota de mercado regional con las consecuencias que en términos de efectos dinámicos tiene esta cuestión.

Esta afirmación nos lleva a cuestionar la equidad demandada por este esquema de desarrollo, pues queda claro que las economías más vulnerables no han podido aprovechar en el mismo sentido los beneficios potenciales que éste pueda generar. La búsqueda de una mayor eficacia y estabilidad dentro del área de integración es difícilmente compatible con un entorno dominado por el reparto parcial de los beneficios y costes del proceso. En un contexto de este tipo se corre el riesgo de que la integración tienda hacia aspectos vinculados con la cooperación económica, alejándose

de la supranacionalidad que exige la consecución de una unión aduanera. Se concluye así que la sola liberalización del comercio no ha sido suficiente para propiciar un mejor aprovechamiento de las bondades dinámicas del proceso. No obstante, para atenuar situaciones como las comentadas, dentro del *regionalismo abierto* se fijaban medidas de tratamiento especial para este tipo de economías. Sin embargo en ningún caso se han tomado como referencia en la región, imponiendo así un modelo donde el mercado y los mecanismos de integración negativa se convierten en baluartes de la especialización regional y el crecimiento económico.

- **Principio 1.2: Ampliación horizontal a partir de una exitosa inserción en el contexto económico internacional (Capítulo Sexto, Parámetros 10 a 19)**

Para Centroamérica, la inserción en la economía mundial no ha supuesto una mejorar de los niveles de competitividad internacional ni una superación de sus problemas de dependencia tanto exportadora como geográfica (Hipótesis 5). Así, no ha reducido su dependencia comercial respecto a Estados Unidos, de igual modo que la mayor presencia de bienes manufacturados en el comercio intrarregional no ha entrañado una reducción de su vinculación con los productos de exportación tradicional. Solamente Costa Rica y El Salvador muestran una incipiente transformación productiva, pero siempre a partir del establecimiento en sus economías de plantas *maquiladoras* o de exportaciones de zona franca. El istmo sólo muestra mejoras de competitividad en la sección de “electrónica”, perdiendo peso en “agricultura y alimentos”, “textil” y “metalurgia no ferrosa”, donde además presenta estructuras exportadoras similares a economías más competitivas a nivel internacional. Con todo, el agudo déficit comercial que la región presenta podría ser compensado mediante flujos de entrada de IED. Pero la región no ha demostrado capacidad suficiente para atraer este tipo de inversiones. De hecho, las políticas de apertura comercial y el proceso de privatizaciones y concesiones públicas no han propiciado que Centroamérica se convierta en foco de atracción prioritario para ninguna economía, empeorando además su posición en el contexto internacional.

En consecuencia, las economías más vulnerables a la liberalización ven como a sus problemas comerciales a nivel regional se une la pérdida de competitividad a nivel internacional, la agudización de su déficit comercial y su incapacidad para atraer flujos

de IED. Se condena así a estas economías a incrementar sus ratios de deuda debido a la necesidad de compensar sus problemas de balanza por cuenta corriente mediante la atracción de flujos de AOD, remesas o préstamos internacionales. Con la dificultad añadida de que los niveles de deuda pública que presentan son ya de por sí muy elevados.

- **Principio 2.1: Ampliación vertical: integración social a nivel regional**
(Capítulo Séptimo, Parámetros 20 a 45)

A partir del marco institucional elaborado al respecto, se invitaba a los gobiernos centroamericanos a que en sus planes de política económica incluyesen medidas encaminadas a mejorar la calidad de vida, entendida como el abatimiento de la pobreza, la instauración de sistemas democráticos, la erradicación de la corrupción y la permisión y facilitación de una mayor participación en el proceso de los diferentes actores sociales implicados. Sin embargo, las políticas de apertura y liberalización comercial no han traído consigo un incremento suficiente de calidad de vida en el sentido antes descrito.

Centroamérica continúa siendo una de las regiones con mayor nivel de desigualdad del mundo. La estrategia de desarrollo económico seguida no ha posibilitado la reducción del elevado diferencial que en términos de distribución de renta presentaba la región, ni una minoración sustancial de los diferentes índices de pobreza. Los problemas de salud incluso han empeorado en algunos casos, y la precaria inversión en educación incide negativamente en un mercado de trabajo totalmente dominado por la informalidad, la baja cualificación y la escasez de posibilidades de desarrollo profesional y personal. El sistema democrático se encuentra totalmente denostado, y la confianza y satisfacción que los ciudadanos muestran hacia el mismo es muy reducida. En el mismo sentido, la percepción acerca de la clase política y el sistema de partidos es alarmantemente negativa, y ha empeorado en el período. En parte, esta realidad se explica por los elevados niveles de corrupción, los reducidos grados de transparencia y la apreciación generalizada de que el bienestar de la sociedad civil no entra dentro de las prioridades de la clase política. Para concluir, la participación de la sociedad civil en el proceso ha empeorado mediante una evidente involución en cuanto a niveles de libertad de ejercicio de la democracia. El nivel de libertad de expresión ha descendido, no existe libertad de prensa, las facilidades para crear y operar a nivel empresarial no han

mejorado y el ejercicio sindical sufre una persecución encubierta, trasladada al ámbito legal. Todos estos problemas se agudizan además en el caso de las mujeres, y principalmente en el de los pueblos indígenas, ya que continúan enfrentando niveles de exclusión y vulnerabilidad elevados. Finalmente, la inseguridad ciudadana es tan alta en la región, que si exceptuamos a los países africanos inmersos en procesos bélicos o de desestructuración política, podemos considerar al Triángulo del Norte como la región más violenta del mundo.

En conclusión, la estrategia de desarrollo adoptada no ha posibilitado un nivel de ampliación vertical suficiente como para conseguir un grado de desarrollo social acorde a las exigencias del marco institucional (Hipótesis 6). En este escenario, avanzar hacia la democracia participativa y la ciudadanía centroamericana no será posible hasta que no se someta a revisión y se reformule toda la estructura institucional del sistema. Para mejorar la calidad de vida a nivel regional se debe impulsar un programa centrado en la reconstrucción del sistema democrático sobre la base de los derechos ciudadanos y las demandas sociales, que a su vez incluya una voluntad firme por parte de todos los gobiernos para poner en práctica un proyecto encaminado a reducir o erradicar definitivamente los problemas que éste presenta en materia social. Pero lejos de lo anterior, a pesar de una mejora en las cifras de gasto social en términos absolutos, el porcentaje destinado a satisfacer las demandas de la región es totalmente insuficiente, tanto en términos de exigencia formal como en relación a la producción nacional. A este cometido tampoco ha ayudado la puesta en práctica de unos PAE que priorizan en políticas fiscales contractivas vía reducción del gasto, ni la dependencia respecto a las instancias financieras internacionales que ocasiona que los gobiernos sean cada vez menos soberanos en materia de decisión.

- **Objetivo principal: obtención de mayores cuotas de crecimiento económico (Capítulo Octavo, Parámetros generales)**

Hemos señalado anteriormente que según la estrategia de desarrollo implementada en la región, la Ampliación Horizontal y Vertical de la demanda propiciará mayores cuotas de crecimiento económico. En Centroamérica apreciamos como en el período estudiado el nivel de Producción se eleva progresivamente, no así la cuota de crecimiento (Anexo Gráfico. Gráfico 255). Esto último ocasiona que el PIBpc de

Honduras y Nicaragua se estanque a lo largo de todo el período, y que el de Guatemala apenas progrese (Anexo Gráfico. Gráfico 257). En el plano político, los PAE puestos en práctica por todas las economías del istmo han funcionado parcialmente como herramienta de estabilización y convergencia macroeconómica, empero han frenando las posibilidades de crecimiento de unas economías muy dependientes de políticas económicas expansivas. Como consecuencia, los niveles de crecimiento del PIB no han favorecido un crecimiento sostenido y suficiente del PIBpc, imposibilitado una convergencia real entre dichas economías (Hipótesis 7). Las políticas de contracción fiscal y monetaria en el sector real y financiero, y de expansión productiva vía liberalización comercial en el exterior, no han sido suficientes para potenciar esta tendencia, y así la brecha en cuanto a niveles de renta por habitante se ha incrementado entre las economías de mayor dinamismo, Costa Rica y El Salvador, respecto a las que a lo largo de este Trabajo han mostrado mayor vulnerabilidad al respecto, Honduras y Nicaragua. Este efecto se ve potenciado por la parcialidad de la distribución de los beneficios y costes del proceso, pues a políticas que progresivamente frenan las cuotas de crecimiento económico se une la evidencia de un proceso de integración que en su ámbito comercial supone un problema de endeudamiento creciente. Para concluir, dichas economías no presentan posibilidades claras de compensar esta pérdida mediante la apertura de sus economías o la atracción de IED.

- **Conclusión**

La región no ha alcanzado los objetivos propuestos en la estrategia de desarrollo económico puesta en práctica. Por lo tanto, bajo el parámetro de la capacidad del esquema de desarrollo para conseguir sus objetivos a menos que sea reformulado, podemos afirmar que el proceso de integración centroamericano presenta un claro estado de crisis orgánica. A partir de los indicadores utilizados, la región no ha conseguido unas cuotas de crecimiento económico suficientes para alcanzar los Parámetros generales de referencia (Objetivo principal). De igual modo, estos no han favorecido un proceso de transformación productiva con equidad ni una integración social coherente con el marco institucional desplegado (Principios 1 y 2). Probablemente el marco institucional sí ha incidido en este tipo de cuestiones, pero su carácter no vinculante y la ausencia de voluntad política para avanzar en cuestiones de

carácter supranacional dificulta que políticas de este tipo se puedan aplicar con éxito en la región. Esta última cuestión nos lleva al siguiente parámetro de discusión.

No correspondencia entre las demandas de desarrollo del proceso de integración y las formas jurídicas en que se le ha encuadrado (Capítulo Tercero)

El esquema de integración seguido por los países centroamericanos determina que para alcanzar mayores cuotas de crecimiento económico, sus economías deben protagonizar una transformación de su estructura exportadora que, con un grado de equidad suficiente, se vea acompañada por políticas que fomenten el desarrollo social de la región. No obstante, dentro del marco institucional no existen herramientas formales al respecto ni proyectos supranacionales vinculantes. En su caso, los planes de apertura y liberalización económica acompañan a las políticas de fomento de la actividad exportadora que, vía plantas ensambladoras (*maquiladoras*) y exportaciones desde zona franca, se pusieron en práctica en la región a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta. Así, la especialización exportadora y el perfeccionamiento del comercio intraindustrial quedan subordinados a los designios del mercado, sin que en el proceso exista mecanismo alguno de compensación de las posibles asimetrías que al respecto puedan surgir.

La ALIDES es clara al disponer que buscará que el *desarrollo sostenible* se convierta en la estrategia y política central de los Estados y de la región en su conjunto (Capítulo Séptimo). Así mismo establece que para alcanzar su objetivo es necesario que haya crecimiento económico, y que para que éste se dé, es imprescindible que mejore la calidad de los recursos humanos mediante políticas sociales que mejoren las oportunidades económicas de los más desfavorecidos. Es decir, se aboga por una política que priorice la inversión en sectores sociales como motor del desarrollo sostenible. Ahora, la región, dentro de los parámetros de estabilización macroeconómica evaluados por el CMCA, determina que al amparo de los PAE, uno de los requerimientos principales es el control del déficit público. El problema que en este sentido presenta la región es su escasa capacidad recaudatoria. La política de desarrollo económico está basada en un modelo donde el dinamismo exportador se concreta en empresas exentas de obligaciones fiscales. Por otro lado, el mercado de la región presenta un amplio sector informal que queda fuera del ciclo fiscal. Paralelamente, la

capacidad de compra de la amplia mayoría de la ciudadanía es escasa debido a un insuficiente nivel de ingresos. Finalmente, la capacidad de inversión endógena es escasa, y un porcentaje elevado de los capitales de la región no están invertidos en activos nacionales, sino en productos financieros externos, en algunos casos exentos de carga impositiva. En definitiva, ante una limitada capacidad recaudadora y unos ingresos reducidos, es evidente que la vía directa para reducir el déficit fiscal es el control del gasto público, a pesar de su demostrada incidencia en el crecimiento de la economía.

En un plano institucional, el marco desplegado tampoco responde a los objetivos de integración propuestos en los Protocolos de Tegucigalpa y Guatemala, así como en la ALIDES, el Tratado de la Integración Social Centroamericana y el Tratado Marco de Seguridad Democrática Centroamericana. El Programa que elaboró la CEPAL por mandato de la Reunión de Presidentes de Centroamérica evidencia de manera directa esta cuestión, concluyendo una insuficiente racionalidad como para cumplir con los mismos (Requisito previo 1). Sin embargo, hemos dejado constancia de que las propuestas incluidas en el anterior tampoco responden de modo concluyente a las necesidades, y así caen en el error de centrarse casi exclusivamente en reformas de carácter administrativo, dejando de lado el ámbito político, económico y sobre todo social, que al amparo principalmente de la ALIDES se torna tan importante. Sin ánimo de ser exhaustivos al respecto, las necesidades que precisa el sistema institucional puedan quedar sintetizadas en: una mejor coordinación interna de las instituciones y órganos del SICA que incluya, entre otras, una reducción drástica de los mismos hasta hacerlo apto para facilitar el cumplimiento de los objetivos, la racionalización de los recursos y la aplicación gradual de las reformas planteadas; una mejor articulación entre los órganos e instituciones del SICA y los gobiernos de la región, buscando la coordinación de las agendas regionales y nacionales con el objetivo de conciliar la inserción positiva en el contexto económico internacional con unos niveles aceptables de integración social; para concluir, el desarrollo de las competencias contempladas en los acuerdos y tratados centroamericanos, incidiendo en la importancia de dotar al sistema de mayores niveles de supranacionalidad, mayor independencia respecto a los Estados nacionales, y mayor autonomía financiera y capacidad de iniciativa para dinamizar los procesos de integración.

Esta última apreciación nos lleva a una cuestión que ya planteamos en el Capítulo Tercero de este Trabajo: ¿hasta qué nivel de integración está Centroamérica dispuesta a llegar? En un marco institucional donde los Tratados y Acuerdos no exigen de los gobiernos vinculación alguna, el dinamismo del proceso se puede ver frenado si los intereses de los anteriores no convergen con los desplegados en el ámbito regional. En ese caso el proceso quedaría reducido a un proyecto de cooperación intergubernamental que lo conduciría hacia estadios de integración limitados, e incluso a su estancamiento o disolución. El escenario que actualmente presenta el proceso de integración tiene muchas similitudes con el descrito, y en consecuencia Centroamérica debe elegir qué tipo de integración desea. Para que el proyecto no se estanque es imprescindible que se establezca una agenda de integración realista y con prioridades alcanzables en el corto y medio plazo, donde de manera progresiva los gobiernos de la región cedan parcelas de decisión a las instituciones del proceso. En un escenario de este tipo, la cesión de soberanía nacional permitirá la consecución de niveles de integración superiores que facilitarán la convergencia regional en los ámbitos social, económico y político.

En definitiva, bajo el parámetro de la no correspondencia entre las demandas de desarrollo del proceso de integración y las formas jurídicas en que se le ha encuadrado, nos reafirmamos en que el proceso de integración centroamericano presenta un claro estado de crisis orgánica (Hipótesis 2). El marco institucional creado al amparo de la reactivación formal del mismo no presenta mecanismos suficientes para la consecución de los objetivos en él propuestos, y las políticas de apertura y liberalización comercial no han demostrado capacidad para lograr una ampliación horizontal y vertical de la demanda suficiente.

Cuando habiéndose avanzado en la consecución de los objetivos de un esquema se opera una reversión del mismo, que lleve incluso a su disolución

En el caso de la reactivación formal del proceso de integración centroamericano no podemos hablar de reversión, y menos aún de disolución. Hemos dejado constancia de su grado de dinamismo, así como de las implicaciones novedosas que presenta respecto al iniciado al amparo del TGIEC. A lo largo de todo el período estudiado el marco institucional ha ido creciendo, adaptándose a la realidad de la región y evolucionando a partir de la misma. Este aspecto ha permitido la consecución de una serie de objetivos a

nivel regional imposibles de alcanzar a partir de un simple acuerdo de cooperación entre economías socias. Ahora, partiendo de la retórica desplegada, ¿esto implica un grado de avance suficiente en la consecución de los mismos? Hemos ratificado lo contrario. No apreciamos progreso competente al respecto, y en este sentido tampoco podremos hablar de reversión formal que no implique directamente la disolución del proceso. Es decir, su alcance no vas más allá de la mera aprobación de numerosos instrumentos administrativos, que en más de una década no han propiciado el logro de una unión aduanera definitiva. Una reversión de la situación actual implicaría directamente la disolución. No se ha alcanzado un estadio de integración que implique la involución hacia otro inferior. No existe todavía en la región libre movilidad de bienes, AEC, política comercial común o armonización fiscal, de igual modo que las diferentes economías implicadas mantienen los pasos fronterizos intrarregionales que, con diferentes grados de fluidez y exigencia, continúan operando debidamente.

Por consiguiente, no podemos considerar que bajo este parámetro el proceso se encuentre en estado de crisis orgánica, pues insistimos en su grado de dinamismo, a la par que en la imposibilidad de evaluar una reversión suficiente a partir de la consecución de unos objetivos que consideramos no aptos. Sin embargo, no podemos evitar volver a mencionar que la inexistencia de mecanismos de compensación fiscal que beneficiasen a las economías más vulnerables a la liberalización del comercio intrarregional, trajo consigo la disolución del proceso creado a partir del mencionado Tratado. Al abrigo de todas las conclusiones extraídas, nada nos impide pensar que en un contexto como el actual una situación similar se pueda repetir.

Conclusión y escenarios futuros

El proceso de integración económica centroamericano se encuentra en estado de crisis orgánica. Consideramos confirmada la **Hipótesis general** de esta Tesis doctoral, pues estimamos suficientemente demostrado que sus objetivos no pueden ser alcanzados a menos que el esquema sea reformulado sustancialmente, y que no existe correspondencia entre las demandas de desarrollo del proceso y las formas jurídicas que lo sustentan. Por otro lado no estimamos que se haya operado una reversión del mismo. Ahora, recordemos que estos parámetros de evaluación no son excluyentes, y en el caso

de que se advierta la posibilidad de alguno de ellos, el proceso podrá quedar encuadrado dentro de la categoría mencionada.

En un contexto como el descrito, los diferentes gobiernos deberán tomar medidas firmes para evitar el desmembramiento definitivo del proceso de integración. No obstante, el propio desgaste institucional derivado de décadas de negociaciones podría potenciar su estancamiento o disolución. Por este motivo, es imprescindible un compromiso formal y definitivo por parte de las economías implicadas para redefinir el esquema integrador. La política de continuidad puesta en práctica no ha propiciado una mejora en la capacidad del proceso para alcanzar los objetivos propuestos en la estrategia de desarrollo adoptada, y por lo tanto se exige un cambio de rumbo que implique una reestructuración de base. El proceso adolece de deficiencias serias en su concepción, y las medidas a implantar deberán ser importantes. En las manos de los políticos está la solución a estos problemas: mantener el actual esquema mediante “ajustes” que no modifiquen sustancialmente la forma, o bien iniciar la definición de uno nuevo con el objeto de superar todos los problemas descritos a lo largo de este Trabajo. Ambos implican un profundo esfuerzo en materia institucional, pero las consecuencias futuras variarán en función del nivel de compromiso. Si las naciones implicadas no perciben el beneficio que la integración económica puede traer a sus economías, la retórica desplegada tenderá progresivamente hacia postulados más cercanos a la cooperación, alejándose de las potenciales virtudes que en la teoría presenta un proceso como el reactivado por las naciones del istmo en la década de los noventa.

A partir de esta categorización, la modificación o sustitución de los términos del acuerdo, o bien la reestructuración parcial o completa del mismo, se convierte en un ejercicio de vital importancia para la supervivencia del proceso. La estructura que éste debería tener, así como toda la problemática derivada, no forma parte de este Trabajo, empero configura un ámbito de análisis apto para futuras investigaciones que amplíen este ensayo desde el punto de vista institucional. A este respecto, en el Capítulo Tercero y en el Anexo Institucional se han recogido tanto la propuesta llevada a cabo por la CEPAL a proposición del COMIECO (que no se ha llevado a la práctica), como las expuestas por determinados autores e instituciones. Estimamos que las anteriores gozan de suficiente rigor como para considerarlas alternativas firmes a tener en cuenta.

Ahora, el esquema de integración puesto en práctica y los PAE impuestos desde los organismos financieros internacionales, conforman las dos caras de una misma moneda que se concreta en un plan de política económica que, bajo un enfoque marcadamente neoliberal y con el objetivo de mejorar la inserción en la economía mundial y reducir los desequilibrios macroeconómicos, impulsará la desregulación de la economía, las privatizaciones y la apertura comercial. Así, la reducción de la inflación mediante el estricto control del déficit público y del déficit por cuenta corriente se verá complementada con una serie de leyes cuyo objetivo será el fomento de las exportaciones vía plantas *maquiladoras* y zonas francas. En el marco de este plan de reestructuración económica, Centroamérica parecía intentar superar definitivamente todos los problemas estructurales que desde el fracasado intento de integración iniciado al abrigo del TGIEC había ido acumulando.

Pero este modelo de desarrollo económico, institucionalizado por la CEPAL bajo el concepto *regionalismo abierto*, escondía sus propias contradicciones. La inserción internacional bajo estos parámetros no ha conseguido una transformación productiva real ni la superación de los problemas de dependencia geográfica y sectorial en cuanto a exportaciones. De hecho, Centroamérica no ha ganado peso en el plano internacional, y las plantas ensambladoras y las exportaciones desde zona franca han generado una fuerte dependencia estructural como únicos ejes de dinamismo del comercio exterior. Paralelamente, el coste social derivado ha extendido, y en algunos casos profundizado, los problemas de desigualdad, pobreza y vulnerabilidad, es decir, la desintegración social. El control presupuestario ha imposibilitado un programa de gasto público que impulse el desarrollo social y propicie la salida de la ciudadanía centroamericana del círculo vicioso de la vulnerabilidad. En economías donde además la capacidad recaudatoria es tan débil, la imposibilidad para programar políticas fiscales expansivas puede condenar a las sociedades del istmo a una descomposición social definitiva.

Por estos motivos, las posibilidades de convergencia real y de estabilidad tanto económica como social son muy precarias. Una primera medida que las potenciase podría venir de la mano de una reestructuración formal del proceso de integración y de un cambio en los planes de política económica donde el desarrollo social se convierta en un eje prioritario. La imposición del *desarrollo sostenible* como estrategia y política central de los estados y de la región en su conjunto debe desbancar a los planes de

política económica que sólo priorizan en el control de parámetros de ajuste macroeconómico, que, con todo, no han funcionado como resortes que impulsen la calidad de vida de la población centroamericana, es decir, que no han demostrado capacidad formal para propiciar niveles suficientes de integración social.

No obstante, la evaluación de las posibilidades de desarrollo económico que presenta Centroamérica como región no entra dentro de los objetivos de esta Tesis, si bien nos alentará a seguir estudiando en el futuro esta misma cuestión, e incluso a aplicar a otras regiones del mundo la metodología que hemos utilizado en este trabajo¹. En ese sentido, como planteamiento para futuras investigaciones se puede sugerir la evaluación de una serie de escenarios que de hecho configuran la realidad actual y el futuro próximo del proceso de integración centroamericano: los TLCs suscritos con Estados Unidos y México, la consecución de una unión aduanera en la región, el reciente AAE con la UE y la creación de un instrumento de redistribución fiscal en el seno del proceso². Pasemos a su presentación con la esperanza de poder ampliarlas en el corto o medio plazo.

El DR-CAFTA se encuentra ratificado por las asambleas legislativas de todas las economías centroamericanas³. Hasta su suscripción, la región mantenía relaciones comerciales con Estados Unidos a través de diferentes instrumentos: el SGP, la ICC y la Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos con la Cuenca del Caribe (Capítulo Sexto). Dentro de esos esquemas, el volumen de mercancías que Centroamérica exportaba hacia Estados Unidos con arancel cero era muy elevado (Rodas, 2005, p.7): un 2% se beneficiaba del SGP, un 26% ingresaba con tratamiento de nación más favorecida y aproximadamente un 48% lo hacía bajo la ICC. Es decir, solamente un 24% de las exportaciones centroamericanas estaban sujetas a pago de aranceles, de las cuales un 99,8% correspondía al sector textil (*Ibid.*)⁴. ¿Qué beneficios puede entonces obtener la región de este Tratado? Los beneficios más previsibles se inscriben dentro de la atracción de inversiones directas y del fortalecimiento de la institucionalidad centroamericana (Rueda-Junquera, 2006, p.3; Rodas, 2005, p.8). Se puede deducir que éste proporcionará un marco jurídico más estable que el de las desgravaciones arancelarias unilaterales de la ICC, favoreciendo un clima más propicio para la inversión. Paralelamente, la adopción de disciplinas comerciales y de tratamiento de inversiones extranjeras con estándares más elevados que los existentes, contribuirá a

reformular el marco institucional y a fortalecer la capacidad de atracción de inversiones que impulsen el crecimiento económico. Finalmente, con su suscripción consolida las preferencias comerciales otorgadas por su principal socio, a la par que potencia su inserción en la economía internacional abriendo espacios en el comercio mundial.

Sin embargo, algunos autores advierten de la posibilidad de que éste pueda acarrear problemas a las economías del istmo, e incluso mayores costes que beneficios (Mora, 2004; Rodas, 2005; Rueda-Junquera, 2006; Sánchez, 2006; Aguilera, 2007; Vázquez, 2007b). Desde el punto de vista regional, el Tratado podría conducir a una desaceleración de las relaciones comerciales intrazonales, frenando o estancando el proceso de integración, e incluso potenciando su desmembramiento. Se corre el riesgo de que las diferentes naciones implicadas inicien una espiral de competencia por ofrecer mejores condiciones a los inversionistas estadounidenses, potenciando la dependencia, ya en sí problemática, que esta región presenta respecto al comercio e inversiones desde este socio. A su vez, la negociación bilateral ha implicado diferentes cronogramas de desgravación arancelaria. Este hecho ocasiona que la armonización arancelaria conseguida a lo largo de los últimos años no se aplique en su totalidad hasta que todos los países hayan superado el período de desgravación recogido en el DR-CAFTA. En consecuencia, durante este período se podrán dar problemas de *huida de comercio* o *triangulación* dentro del istmo⁵. Por estos motivos, algunos estudios estiman que la eliminación total de aranceles, más el efecto producido en los impuestos internos indirectos, costará a estos países entre un 3% y un 8% de sus ingresos fiscales (Lederman *et al.*, 2002). Otros sitúan esta pérdida en un 1,6% para Nicaragua, y en un 7,5% para Honduras, situándose el resto de los países entre los anteriores (Barreix *et al.*, 2003). Para concluir, Paunovic (2004) concreta que la pérdida fiscal neta como porcentaje del PIB se situaría entre el 0,78% (para el país más afectado, en este caso Honduras) y el 0,21% (para el menos afectado, Costa Rica).

Desde un punto de vista sectorial, éste podría llevar a la desaparición de determinados sectores productivos que operan en el mercado regional por cuestiones de competencia. Si bien esta realidad no parece afectar al sector textil (Hernández *et al.*, 2006; Sánchez, 2007), existe el riesgo de que a corto plazo se pierdan empleos debido a la finalización del AMF y a la competencia de la economía china (Rueda, 2006). Sin embargo sí se puede esperar una pérdida de producción importante en el sector agrícola

tradicional y ganadero, al no haber incluido dentro de las negociaciones la política de subsidios que la economía norteamericana realiza a la producción de este sector. Un segmento importante de la población centroamericana se verá potencialmente perjudicado, y demandará medidas compensatorias al ver como sufre una competencia desleal auspiciada por el mismo Tratado. En este caso podría ser interesante la creación de algún instrumento financiero con carácter redistributivo que reforzase la cohesión y permitiese la integración de estos colectivos vulnerables⁶.

Tras lo comentado, la valoración cuantitativa del efecto del DR-CAFTA sobre la economía del istmo se torna imprescindible. El problema, en este caso, radica en la ausencia de datos. Disponemos solamente de cifras de comercio suficientemente consolidadas para los años 2006 y 2007, lo que hace imposible su modelización matemática. Con estas limitaciones (Anexo Gráfico, Gráficos 282 a 287), se aprecia como desde su entrada en vigor (en Costa Rica todavía no había sido ratificado por el Parlamento), la balanza comercial del istmo respecto a Estados Unidos ha incrementado su saldo deficitario -o ha reducido su superávit-. Por países, las economías más perjudicadas parecen ser El Salvador y Honduras, tanto en el intercambio de productos agrícolas como en el de bienes manufacturados, y Costa Rica y Nicaragua respecto al comercio manufacturado y agrícola, respectivamente. Ahondando en el problema, recordemos que una parte importante de las exportaciones centroamericanas se realiza al amparo de plantas *maquiladoras* o bajo sistemas de zona franca, que según algunos estudios parecen ser las únicas que han gozado de cierto dinamismo desde la entrada en vigor del anterior⁷. A pesar de todo, estas ideas deben ser tomadas con absoluta cautela debido a que la ausencia de datos nos impide extraer conclusiones suficientemente contrastadas.

Con todo, se puede recurrir a la econometría y a los modelos de predicción para así constatar estas conclusiones. En este sentido, no abundan los trabajos que han tratado este tema, y solamente los de Hinojosa (2003), Naranjo (2003), SGSICA-CEPAL (2004), Agosín y Rodríguez (2005), Rodlauer y Schipke (2005) y Banco Mundial (2005), dan luz al respecto. De los anteriores, consideramos que el más completo es el primero debido a que trata de medir los efectos estáticos (efectos de apertura comercial) y dinámicos (añade migraciones, efectos de economías de escala, aprendizaje y externalidades) de los flujos de capital, bienes y personas (incluyendo las remesas

familiares) sobre variables como la tasa de crecimiento del PIB, la tasa de cambio y el volumen de exportaciones e importaciones. Para aislar el efecto de los diferentes tratados considera independientemente hasta un total de ocho escenarios que ejemplifican el efecto de: (1) el NAFTA en la economía centroamericana, (2) la consecución de una unión aduanera en la región bajo los parámetros de 1996, (3) un acuerdo de libre comercio completo entre EEUU y Centroamérica, (4) la consecución de una unión aduanera bajo el anterior escenario, (5) el escenario 3 más un acuerdo de libre comercio completo entre México y Centroamérica, (6) la consecución de una unión aduanera bajo el anterior escenario, (7) un acuerdo de libre comercio completo entre México y Centroamérica, y (8) la consecución de una unión aduanera bajo el anterior escenario. De los anteriores, hemos extraído la información de los escenarios 3, 5 y 6 debido a que los dos primeros nos muestran el futuro próximo de la economía centroamericana, mientras que el último representaría la culminación de un proceso que como hemos visto se inició hace más de cinco décadas. Para concluir, nos hemos centrado en el efecto sobre la producción y las exportaciones.

Respecto al PIB (Anexo Gráfico. Gráfico 288), los resultados muestran tres conclusiones evidentes. En primer lugar, un tratado de libre comercio con Estados Unidos tendría un efecto significativo para todas las economías de la región. Si al anterior escenario le añadiésemos un TLC completo con la economía mexicana habría una ganancia adicional, empero reducida. Finalmente, la consecución de una unión aduanera potenciaría notablemente los beneficios que los países del istmo podrían obtener al respecto⁸. Las conclusiones son idénticas para el caso de las exportaciones, no obstante con porcentajes más elevados (Anexo Gráfico. Gráfico 289). Es decir, en términos generales, el coste de oportunidad de la no consecución de la misma sería elevado para Centroamérica. Ahora, las diferencias entre países son evidentes, y así podemos apreciar como los países que mayor beneficio podrían obtener al respecto serían Guatemala y El Salvador. Por su parte vemos como el efecto para Nicaragua es sustancialmente menor, y muy reducido para Honduras y Costa Rica.

Estas conclusiones corroboran lo mencionado a lo largo de este Trabajo (Capítulos Quinto y Sexto). Dejamos constancia de que las dos primeras (principalmente Guatemala) eran las que habían demostrado mayor capacidad para aprovechar las bondades de la liberalización intrarregional, y en consecuencia serán las que obtendrán

mayores beneficios en cada uno de los escenarios. Además, la segunda había podido aprovechar la política de apertura y promoción de exportaciones para realizar una transformación productiva parcial de su economía. Honduras, y en menor medida Nicaragua, presentaban un progresivo empeoramiento de su balanza comercial y una menor capacidad de aprovechamiento de las virtudes del proceso de integración. Además, no presentaban dinamismo alguno en el plano internacional ni habían sido capaces de protagonizar el demandado proceso de transformación productiva. Para concluir, llama la atención que sea Costa Rica el país que exhibe peores cifras. En el plano regional se puede deducir del hecho de que la dependencia que esta economía tiene respecto al comercio intrazonal es muy reducida, y en consecuencia los beneficios potenciales de una unión aduanera tendrán el mismo peso. En el plano internacional, la enorme presencia que en la matriz comercial tienen las exportaciones desde zona franca, junto al hecho de que éstas entran libres de aranceles en el mercado estadounidense, ocasionan los reducidos beneficios que este escenario puede implicar.

En definitiva, la reciente suscripción del DR-CAFTA (junto con el TLC con México) sin duda reportará a las economías centroamericanas beneficios en el plano económico. Sin embargo, dejar sólo en manos del mercado las posibilidades de desarrollo de la región parece no ser una alternativa óptima. Para aprovechar plenamente sus potenciales beneficios, los gobiernos del istmo deben impulsar políticas que impulsen el cambio estructural de unas economías todavía dependientes geográfica y comercialmente de Estados Unidos y de las exportaciones de productos agrícolas tradicionales. Parece que la consecución de una unión aduanera en la región puede ser una buena alternativa, pero debe ir acompañada de medidas complementarias que refuercen los desequilibrios que la sola liberalización del comercio parece conllevar. Se hace necesario plantear nuevas propuestas que se centren, aparte de en la eficiente inserción en la economía internacional, en el desarrollo social del istmo y en el fomento del proceso de integración. Éstas deberán potenciar la transformación estructural y la eliminación de la dependencia exportadora, con el objetivo de dotar a la región de mayor competitividad internacional y capacidad para enfrentarse a *shocks* externos. Dos propuestas no excluyentes de las anteriores serían el recientemente firmado AAE entre la Unión Europea y Centroamérica y la creación de un presupuesto común en la región que financiase tres fondos de cohesión regional. A pesar de que no existen estudios que afirmen sus potenciales beneficios, consideramos que ambos pueden ser marcadamente

favorables para el proceso de integración, dejando su contrastación cuantitativa para futuras investigaciones

El AAE UE-CA no es un TLC al uso. Aparte del eje comercial, que efectivamente incluiría un acuerdo de este tipo, presenta un eje fundamentado en el diálogo político y otro en la cooperación. Este tipo de Acuerdo va más allá del ámbito comercial y se centra en cuestiones de índole política, social y económica. Sin duda puede ser un instrumento interesante para que la región desarrolle su capacidad de aprovechamiento de las oportunidades que el contexto internacional le presta. Así, el istmo debe aprovechar la experiencia de la UE en materia de integración, y afianzar su proceso teniendo en cuenta los conocimientos y experiencias de su socio. Ahora, a pesar de que este bloque es un referente internacional en materia de integración, no debe imponer su modelo o sus realidades para la toma de decisiones, a pesar de que una de las exigencias del Acuerdo sea la consecución de una unión aduanera entre las economías implicadas. Igualmente, la región debe ver a la UE como un socio importante en asuntos internacionales, planteando este instrumento desde la perspectiva de la asociación para el desarrollo. En consecuencia, debe potenciar las relaciones existentes estableciendo canales de discusión e intercambio de información sobre temas bilaterales y regionales de interés común, pues si éste es finalmente ratificado, las nuevas relaciones económicas, comerciales y de cooperación se consolidarían en un nuevo instrumento que permitiría a ambas regiones certeza jurídica y transparencia.

Paralelamente a los programas de liberalización comercial, se deberán establecer otros de cooperación financiera, científico-tecnológica, medioambiental e incluso turística, que favorecerían el desarrollo económico y la solución de problemas políticos, potenciando a su vez la democratización y el fortalecimiento de la sociedad civil en la región. No obstante, se debe tener en cuenta que la liberalización del comercio de mercancías debe abarcar todo el universo de productos en los que el istmo puede tener ventaja competitiva, para así beneficiarse de un ingreso preferencial en el mercado europeo. Para ello se deben establecer procedimientos eficaces que se traduzcan en una correcta aplicación y cumplimiento de la normativa comercial, creándose así las condiciones adecuadas para facilitar, expandir y diversificar el comercio y las inversiones. Esta cuestión favorecería la iniciativa empresarial y redundaría en menores niveles de desempleo. En el mismo sentido, la liberalización del comercio de bienes y

servicios estimularía la competencia y la complementariedad empresarial, favoreciendo el intercambio comercial a menores costes y la transmisión tecnológica y de *know-how*. Finalmente, la culminación de un Acuerdo de este tipo sería un mensaje claro hacia la comunidad internacional acerca de la capacidad e interés de la región en profundizar en su proceso de integración, así como en la negociación de nuevos instrumentos de cooperación política, económica y comercial con otros socios. Esta cuestión estimularía el cumplimiento de las condiciones de competencia leal en las transacciones internacionales, favoreciendo de esta manera la entrada de flujos de inversión extranjera en el istmo.

Por su parte, la creación de un presupuesto común que financiase proyectos de carácter estructural potenciaría la integración en el istmo centroamericano y ayudaría a la consecución de niveles de integración superiores -incluso más allá de la creación de un mercado común-⁹. Además, se trataría de un proyecto en el que la gestión y administración correría a cargo de las propias naciones centroamericanas, o bien de las instituciones creadas dentro del marco integrador. Es decir, serían los propios gobiernos, junto con las instituciones correspondientes, los encargados de gestionar y aprobar los proyectos de desarrollo. Por otro lado, su aprobación sería una inequívoca señal de compromiso integrador, ya no sólo dentro de la región centroamericana, sino entre los principales agentes económicos y políticos internacionales, lo que fomentaría el proceso de inserción internacional llevado a cabo por estos países. Como consecuencia, sería previsible una mayor estabilidad macroeconómica que funcionase como foco de atracción de flujos de capital privado, que a su vez fomentasen la creación de un tejido empresarial que potenciase las exportaciones de sectores no tradicionales. Finalmente, la aprobación de un presupuesto de este tipo podría venir acompañada de un proyecto de creación de fondos financieros con carácter estructural que impulsase el desarrollo y la cohesión interna de la región integrada. Como hemos comentado, la creación de mecanismos de financiación estructural puede solventar los posibles problemas que dentro de un proceso de integración surgen en lo referente a sectores poco productivos, o bien a colectivos sociales desfavorecidos que sin este tipo de mecanismos de redistribución fiscal no se verían beneficiados por esta clase de iniciativas.

Pero junto a estos potenciales beneficios, existen también dificultades previas. En primer lugar, la creación de un presupuesto común implica la necesidad de establecer un acuerdo intergubernamental que sea estable en el tiempo. Este problema podría encontrar solución en el marco del proceso de integración, ya que si los países se comprometen a superar los obstáculos que actualmente lo frenan, deberán comenzar a ceder soberanía nacional en beneficio de las instituciones de integración que al respecto se vayan creando. Con un proyecto de este tipo se apreciará el compromiso existente a nivel regional, pero a pesar de que suponemos que traerá beneficios amplios a la región (como se ha constatado en otros procesos de integración en el mundo), es necesario ampliar el horizonte integrador hacia el largo plazo. Además, para que el impacto inicial sea menos severo, se pueden establecer calendarios presupuestarios que se irán acomodando a medida que el proceso avanza.

De igual modo, la necesidad de crear el marco institucional que gestione y administre este presupuesto puede suponer un serio problema, pues actualmente no existen en el Subsistema de Integración Económica instituciones capaces de llevar a cabo estos cometidos. Sería necesario crear instituciones puntuales, o bien ampliar las funciones de las actuales para adaptarlas a las nuevas necesidades integradoras. Ésta es una de las cuestiones más controvertidas al plantear este proyecto, ya que hay que tener en cuenta que esta propuesta lleva implícita una cesión de soberanía por parte de los gobiernos implicados. La institución encargada de este cometido deberá administrar un presupuesto que se ha conformado a través de las diferentes aportaciones nacionales, y en consecuencia, además de un órgano gestor, deberá establecerse también un segundo órgano de carácter fiscalizador que garantice un buen uso del dinero común y la necesaria independencia en las actuaciones de las instituciones regionales. En el caso de la UE existen dos instituciones que desempeñan esas tareas: la Comisión Europea y el Tribunal de Cuentas. En Centroamérica se puede proponer la creación de unos órganos similares, como un paso más en el proceso de integración, o bien reestructurar o ampliar las funciones de alguna de las instituciones ya existentes.

Como propuesta para la gestión se debe tener muy presente al BCIE¹⁰. Su experiencia en materia de gestión financiera es muy importante, y a sus objetivos y funciones se le puede añadir la de gestión del presupuesto común y planificación de los fondos, así como la de búsqueda de socios exteriores para la cofinanciación de

presupuestos de desarrollo regional¹¹. Para la tarea de fiscalización de los fondos la labor sería inicialmente más difícil, ya que no encontramos ninguna institución cuyos objetivos y funciones se puedan adecuar a las requeridas para este cometido. En el caso de la UE, el Tribunal de Cuentas es la máxima competencia en materia de control del presupuesto y de las finanzas comunitarias. Una institución similar deberá ser creada en el seno del proceso de integración centroamericano, dotándola de completa independencia funcional y garantizada solvencia en el desempeño de sus funciones.

En conclusión, fomentar una integración regional compatible con una eficiente inserción en la economía internacional supone, en cierto modo, readaptar los esquemas del *regionalismo abierto* hacia una realidad que ha implicado mayores retos que los contemplados en el momento de su implantación. Es evidente que para Centroamérica, dado sus reducidos niveles de desarrollo económico, la gestión de sus políticas internas y externas debería resultar compatible con una apertura selectiva al exterior y con una profundización de proceso de integración. No obstante, ha quedado suficientemente demostrado que el impulso de políticas amparadas principalmente en el paradigma neoliberal no supone una solución óptima para la región en lo relativo a transformación productiva, y principalmente a equidad y desarrollo social. Las propuestas que acabamos de plantear pueden suponer una alternativa factible para economías que, al igual que las centroamericanas, presentan serios problemas estructurales. Se trata, tal vez, de llevar a cabo una suerte de regionalismo abierto que vaya más allá de lo meramente comercial y priorice igualmente en el desarrollo social y la cohesión económica. En definitiva, una propuesta de desarrollo que adaptada a las economías de la región, se adapte, por tanto, también a las necesidades reales de Centroamérica.

NOTAS DE LA CONCLUSIÓN GENERAL

¹ De hecho, consideramos que el enfoque multidisciplinar que hemos puesto en práctica, donde el instrumental estadístico funciona como pilar fundamental dentro del análisis estructural, puede funcionar como marco de referencia para la evaluación de otras realidades económicas. Como ya adelantamos en la Introducción de este trabajo, dada la dificultad que existe a la hora de evaluar y extraer conclusiones sobre la realidad económica, política, social, histórica e institucional presente en economías como las aquí analizadas, la metodología utilizada puede ampliar el abanico de posibles respuestas para estudios enmarcados dentro de la propia economía, y en general de cualquier disciplina englobada dentro de las ciencias sociales.

² Debido a que el Plan Puebla Panamá es un proyecto de cooperación intergubernamental no lo incluiremos en este conjunto de escenarios. No obstante, su análisis y potenciales efectos sobre la economía centroamericana conformarán uno de los ejes de ampliación de este Trabajo. Este Plan, que tras la reforma de junio de 2008 pasó a denominarse Proyecto Mesoamérica, es un mecanismo de diálogo y

coordinación que articula esfuerzos en materia de energía, telecomunicaciones, transporte, facilitación comercial, salud, desarrollo sustentable, vivienda y desastres naturales. Actualmente lo integran Belice, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. Su objetivo es la facilitación de la gestión y ejecución de proyectos orientados a mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región. Para una visión institucional se puede consultar la página web del propio proceso: <http://www.proyectomesoamerica.org/>. Para una visión crítica consultar: Torres y Gasca (2004) y Torres (2005).

³ Entró en vigor a partir de 2006 para toda la región excepto para Costa Rica, que lo haría tres años más tarde después de un difícil proceso de ratificación.

⁴ Los productos exportados se beneficiaban de franquicias arancelarias concedidas con carácter unilateral por Estados Unidos, siendo las principales excepciones los textiles, atún, relojes y productos de cuero. Antes de la entrada en vigor del DR-CAFTA, el 74% de las importaciones procedentes de EEUU accedía a la región con arancel cero. En el momento de entrar en vigor este porcentaje se elevará hasta el 80%, llegando al 85% en el breve espacio de cinco años. Con la excepción de un reducido número de rubros especialmente sensibles (4,8%), en diez años el comercio entre los socios deberá estar totalmente liberalizado. Aparte de beneficios estrictamente comerciales, este instrumento también incluye medidas en materia de propiedad intelectual, telecomunicaciones, comercio electrónico, derechos laborales y medioambientales, de igual modo que obliga a los Gobiernos centroamericanos a participar en el establecimiento de nuevas instituciones que administren el TLC. Para un análisis detallado del articulado consultar: Pacheco y Valerio (2007).

⁵ El hecho de que EEUU sea el principal socio comercial del istmo, convierte a las excepciones al AEC originadas por la aplicación del DR-CAFTA en un potencial factor perturbador para la consecución de la unión aduanera (Rueda, 2006, p.5). Así, la desgravación arancelaria se realizará mediante diferentes categorías de productos en función de las necesidades del país en cuestión. El cronograma de la desgravación fluctúa entre la supresión inmediata de aranceles y su eliminación gradual en un plazo máximo de 20 años. Concretamente, el comercio de bienes industriales deberá liberalizarse totalmente en un plazo máximo de 10 años, mientras que el de productos agrícolas se amplía hasta los 15 años, e incluso los 20 para los productos más sensibles.

⁶ Esta idea no es nueva en América Latina, ya que en diciembre del pasado 2005 se aprobó en el MERCOSUR la creación y el funcionamiento del Fondo para la Convergencia Estructural y Fortalecimiento de la Estructura Institucional del Mercosur (Focem), conocido también como los "fondos estructurales" del MERCOSUR. De igual modo, dentro del AAE entre la UE y Centroamérica se preveía la creación de un fondo de este tipo. No obstante, en el texto acordado se recoge finalmente la creación de un mecanismo económico y financiero común cuyo objetivo sea la reducción de la pobreza y la promoción del desarrollo y la calidad de vida de los ciudadanos de la región, sin especificar su forma.

⁷ "Logros del CAFTA recaen en zona franca". *El Nuevo Diario de Nicaragua*, 6 de julio de 2007, 605 palabras.

⁸ Estas conclusiones son extrapolables al resto de trabajos mencionados.

⁹ En la Parte Cuarta del Anexo Institucional se desarrolla esta idea bajo dos ejes: estructura de ingresos y estructura de gastos. Este último incluye la creación de tres fondos financieros de carácter estructural: el Fondo de Desarrollo Económico, el Fondo de Cohesión Social y el Fondo de Desarrollo Empresarial. Dicha propuesta ha sido desarrollada por Nieto (2004) y Vázquez (2007b).

¹⁰ Recordemos que su objetivo es atraer recursos financieros disponibles en los mercados de capital hacia Centroamérica, con el fin de estimular al sector privado, apoyar esquemas de privatización, mejorar la ventaja competitiva de las economías regionales, aumentar las exportaciones, modernizar la infraestructura de la región y mejorar las condiciones sociales de los ciudadanos.

¹¹ En la propuesta de fondo de cohesión que Centroamérica pretendía negociar dentro del AAE con la UE, esta institución quedaba encargada de esta función.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramovitz, A. (1986): *Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind*, en *The Journal of Economic History*, Vol. 46, No. 2, The Tasks of Economic History, junio, pp. 385-406.
- Acevedo, C. (2008): “Los costos económicos de la violencia en Centroamérica”. Consejo Nacional de Seguridad Pública. El Salvador. Documento digital disponible en: <http://www.cnsp.gob.sv/FUENTES/>
- Acevedo, C. y Pleitez, W. (2005): “¿Cuánto cuesta la violencia a El Salvador?” PNUD, Cuaderno sobre desarrollo humano. Vol.4. El Salvador. 89p.
- Acuña, V. H. (1994): Crecimiento económico y pobreza: Centroamérica, 1870-1945, en *Revista Reflexiones*, nº 25, agosto. San José, FLACSO/Universidad de Costa Rica, pp.25-35.
- Adams, R. N. (1993): Etnias y sociedades, en *De la posguerra a la crisis (1945-1979)*, Pérez, H. (Eds.), *Historia general de Centroamérica*, Tomo V, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Aghion, P. and Howitt, P. (1998): *Endogenous growth theory*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.
- Aghion, P. y Howitt, P. (1992): A Model of Growth Through Creative Destruction, en *Econometrica*, Vol. 60, No. 2, marzo, pp. 323-351.
- Agosin, M. y Rodríguez, E. (2005): “Libre comercio en América Central: ¿Con quién y para qué?” Serie de Estudios Económicos y Sectoriales, No. RE2-05-003, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C.
- Aguilera, E.: “CAFTA-RD: ni Tratado, ni Libre, ni de Comercio: todo lo contrario”. Ponencia presentada al encuentro *Globalización y Problemas del Desarrollo*, celebrado en Córdoba del 6 al 9 de noviembre de 2007 por iniciativa de la Cátedra “Globalización, Innovación y Problemas del Desarrollo” de la Universidad de Córdoba, España.
- Albuquerque, F. (1981): *El análisis dialéctico estructural de la realidad económica*. Madrid, Galpa.
- Allen, R. L. (1961): Integration in Less Developed Areas, en *Kyklos*, Vol.14, No.3, pp.315-334.
- Alonso, F. y Cendejas, J. L. (2006): Convergencia presupuestaria y ciclo económico en la Unión Europea, en *Revista de Economía Mundial*, No.15, pp.35-64.

- Anderson, J. E. (1979): A Theoretical Foundation for the Gravity Equation, en *American Economic Review*, No.69, pp.106-116.
- Anderson, J. E. y Wincoop (2001): Gravity with Gravititas: A Solution to the Border Puzzle, en *NBER Working Paper*, No.8.079.
- Anderson, K. y Nordheim, H. (1993): From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effect on Europe's Intra and Extra-Regional Trade, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, No.129, enero, pp.78-101.
- Andic, F., Andic, S. y Dosser, D. (1971): *A Theory of Economic Integration for Developing Countries*. Londres, George Allen and Unwin.
- Anselin L. (1988): *Spatial econometrics: methods and models*. Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Aparicio, J. y Márquez, J. (2005): "Diagnóstico y especificación de modelos panel en STATA 8.0". *Mimeo*.
- Aragão, J. M. (1968): La teoría económica y el proceso de integración de América Latina, en *Revista de la Integración*, No.2, mayo, pp.82-131.
- Aragão, J. M. (2000): Integración latinoamericana y desarrollo nacional, en *Revista Integración & Comercio*, Número Especial (1965-2000), pp.55-72. Publicado originalmente en: *Revista de la Integración*, No.4, mayo, 1969.
- Arana, A. (2005): *How the Street Gangs Took Central America*, en *Foreign Affairs*, No.84, Vol.3, mayo-junio, pp.98-110.
- Arancibia, J. (1993): El ajuste estructural en Centroamérica, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.33-50.
- Arias, J. y Segura, O. (2004): Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país, en *InterCambio*, No.4, pp.10.
- Arndt, S. W. (1968): On Discriminatory vs. Non-Preferential Tariff Policies, en *Economic Journal*, Vol.78, diciembre, pp.971-979.
- Arndt, S. W. (1969): Customs Union and the Theory of Tariffs, en *American Economic Review*, Vol. 59, No. 1, pp.108-118.
- Arnon, A., Spivak, A. y Weinblatt, J. (1996): The Potential for Trade between Israel, the Palestinians and Jordan, en *World Economy*, No.19, pp.113-134.
- Arrow, K. J. (1962a): Economic Welfare and the allocation of resources for invention, en Rosenberg, N. (ed.), *The economics of technological change*, Middlesex, Penguin Books.

- Arrow, K. J. (1962b): The Economic Implications of Learning by Doing, en *The Review of Economic Studies*, Vol. 29, No. 3, junio, pp.155-173
- Artavia, R. y Colburn, F. D (2005): Integración regional y competitividad en Centroamérica, en *Comercio Exterior*, Vol.55, No.19, septiembre, pp.802-808.
- Ayres, R. U. y Warr, B. (2009): *The economic growth engine: how energy and work drive material prosperity*. Cheltenham, Edward Elgar/IIASA.
- Azzoni, J. (1996): *Economic growth and regional income inequalities in Brazil: 1939-1992*. São Paulo, IPE/USP.
- Balassa, B. (1964a): *Teoría de la Integración Económica*. México, Biblioteca Uteha de Economía. Primera edición de 1961.
- Balassa, B. (1964b): Hacia una teoría de la Integración Económica, en Wionczek, M.S. (Ed.), *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*. México, D. F., Fondo de Cultura Económica, pp.3-14.
- Balassa, B. (1965a): *El desarrollo económico y la integración*. México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Balassa, B. (1965b): Trade liberalization and revealed comparative advantage, en *The Manchester School of Economic and Societal Studies*, No.33, pp.99-123.
- Balassa, B. (1966): Tariff reductions and trade in manufactures among industrial countries, en *American Economic Review*, Vol.56, pp.466-473.
- Balassa, B. (1973): Industrial Policy in the European Common Market, en *Banca Nazionale del Lavoro quaterly Review*, Vol.107 diciembre, pp.311-327.
- Balassa, B. (1974): Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: an Appraisal of the Evidence, en *Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol.42, pp.93-135.
- Balassa, B. (1975): *European Economic Integration*. Amsterdam, North-Holland Publishing Company.
- Balassa, B. (1986a): Intra-industry specialization: A cross-country analysis, en *European Economic Review*, Vol.30, No.1, pp.27-42.
- Balassa, B. (1986b): The determinants of intra-industry specialization in the United States trade, en *Oxford Economic Papers*, Vol.38, No.2, Julio, pp.220-233.
- Balassa, B. (1987): Economic Integration, en Eatwell, J., Milgate, M. y Newman, P. (Eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Londres, McMillan, pp.43-47.

- Balassa, B. y Bawens, L. (1988): The determinants of intra-European trade in manufactured goods, en *European Economic Review*, Vol.32, No.7, pp.1421-1437.
- Baldwin, R. (1995): The eastern enlargement of the European Union, en *European Economic Review*, Vol.39, No.3-4, abril, pp.474-481.
- Ballesteros, F. y Rodríguez, E. (1997): Centroamérica hacia un área económica armonizada. En *Integración y Comercio*, N°1, enero-abril, pp.3-40.
- Banco Mundial (2005): *El CAFTA-RD: Desafíos y oportunidades para América Central*. Banco Mundial, Washington, D. C.
- Banco Mundial (2006): *The Impact of Intel in Costa Rica. Nine Years after the Decision to Invest*. Washington, The World Bank Group/MIGA.
- Banco Mundial (VVAA): *Informe sobre el Desarrollo Mundial*. Washington.
- Banco Mundial (VVAA): *Migration and Remittances Factbook*. Washington.
- Barreix, A., Villela, L. y Roca, J. (2003): *Impacto fiscal de la liberalización comercial en las Américas*. BID. Washington, D.C., 37p.
- Barrera, C. A. (1970): Subdesarrollo, bloqueo e integración, en *Revista de la Integración*, No.6, pp.90-122.
- Barro, R. J. (1991): Economic Growth in a Cross Section of Countries, en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2, mayo, pp. 407-443.
- Barro, R. J. (1997): *Determinants of economic growth: a cross-country empirical study*. Cambridge/London, The MIT Press.
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (1991): Convergence Across States and Regions; Comments and Discussion, en *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1, pp. 107-158.
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (1992a): Convergence, en *The Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 2, abril, pp. 223-251.
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (1992b): Regional growth and migration: a Japan-US comparison, en *NBER, Working Paper No 4038*, Cambridge, Massachusetts.
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic growth*. Nueva York, McGraw-Hill.
- Bataillon, G. (2008): *Génesis de las guerras intestina en América Central (1960-1983)*. México, D. F., Fondo de Cultura Económica.
- Battisti M. y Di Vaio, G. (2008): A spatially filtered mixture of β -convergence regressions for EU regions, 1980–2002, en *Empirical Economics*, Vol. 34, No. 1, pp. 105-121.

- Baumol, W. J. (1986): Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show, en *The American Economic Review*, Vol. 76, No. 5, diciembre, pp. 1072-1085.
- BBC Mundo: "Casa Alianza: Miles de niños en las calles". 22 de junio de 2002. Documento digital disponible en:
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/news/newsid_2059000/2059145.stm
- Bean, Ch. (1992): Economic and Monetary Union in Europe, en *Journal of Economic Perspectives*, Vol.6, No.4, otoño, pp.31-52.
- Beck, N. (2001): Time-Series-Cross-Section Data: What Have We Learned in the Last Few Years? en *Annual Review of Political Science*, No.4, pp.271-293.
- Beck, N. y Katz, J. N. (1995): What to do (and not to do) with Time-Series Cross-Section Data, en *The American Political Science Review*, Vol.89, No.3, septiembre, pp. 634-647.
- Bendesky, L. (1994): Economía regional en la era de la globalización, en *Comercio Exterior*, No.11, noviembre, pp.982-989.
- Berglas, E. (1979): Preferential trading theory: the n commodity case, en *Journal of Political Economy*, Vol.87, No.2, abril, pp.315-331.
- Berglas, E. (1983): The Case for Unilateral Tariff Reductions, en *The American Economic Review*, Vol.73, No.5, diciembre, pp.1141-1142.
- Bergsten, F. C. (1997): Open Regionalism, en *Institute for International Economics, Working Paper*, No.97-3, Washington.
- Bergstrand, J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence, en *The Review of Economics and Statistics*, No.67, pp.474-481.
- Bergstrand, J. H. (1989): The Generalised Gravity Equation, Monopolistic competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade, en *The Review of Economics and Statistics*, No.67, pp.474-481.
- Bhagwati, J. (1971): Trade-Diverting Customs Unions and Welfare Improvements: a Clarification, en *Economic Journal*, Vol.81, No.323, septiembre, pp.580-587.
- Bhagwati, J. (1992): Regionalism versus Multilateralism, en *The World Economy*, Vol.15, No.5, septiembre, pp.535-556.
- Bhagwati, J. (1993): Regionalism and Multilateralism: an Overview, en De Melo, J y Panagariya, A. (Eds.), *New Dimensions in International Integration*, Massachusetts, Cambridge University Press.

- Bhagwati, J. (1996): The theory of preferential trade agreements: historical evolution and current trends, en *The American Economic Review*, Vol.86, No.2, mayo, pp.82-87.
- Bhagwati, J. y Krueger, A. O. (1995): *The Dangerous Drift to Preferential Trading Arrangements*. Washington, American Enterprise Institute.
- Bhagwati, J. y Panagariya, A. (1997): *The Economics of Preferential Trade Agreements*. Washington, American Enterprise Institute.
- Bhagwati, J. y Ramaswami, V. K. (1963): Domestic distortions, tariffs and the theory of optimum subsidy, en *Journal of Political Economy*, Vol.71, No.1, febrero, pp.44-50.
- Bhambri, R. S. (1962): Customs Unions and Under-Developed Countries, en *Economica Internazionale*, Vol.15, No.2, mayo, pp.235-258.
- BID (1966): *Factores para la integración de Latinoamérica*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- BID (2002): *Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America. Economic and Social Progress in Latin America*. The Johns Hopkins University Press.
- BID (2003): *Regional integration: strategy document*. Washington, D. C.
- Blanchard, O. (2007): *Macroeconomía*. Madrid, Prentice Hall.
- Blavy, R. (2001): Trade in the Mashreq: An Empirical Examination, en *IMF Working Paper*, No.163.
- Bonet, J. y Meisel, A. (1999): “La convergencia regional en Colombia: una visión de largo plazo, 1926-1995”. Documento de trabajo sobre economía regional, No.8, Centro de estudios económicos regionales, Banco de la República, Cartagena de Indias, 63p.
- Borges, A. H. (1998): “Concentração regional e dispersão das rendas per capita estaduais; um comentário”. Documento publicado en *Textos para Discussão*, Cedepelar, Universidade Federal de Minas Gerais.
- Bougheas S., Demetriades, P. y Morgenroth, E. (1999): Infrastructure, Transport Costs and Trade, en *Journal of International Economics*, No.47, pp.169-189.
- Bouzas, R. (1998): América Latina en la economía internacional, en *Pensamiento Iberoamericano*, No.13, enero-julio, pp.31-48.
- Boyer, J. C. (1993): Democratización y militarización en Honduras: consecuencias de la guerra de la “contra”, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.217-246.

- Boyle, G. E. y McCarthy, T. G. (1997): A Simple Measure of Beta Convergence, en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 59, No. 2, pp. 257-264.
- Boyle, G. E. y McCarthy, T. G. (1999): Simple Measures of Convergence in Per Capita GDP: A Note on Some Further International Evidence, en *Applied Economics Letters*, Vol. 6, No. 6, pp. 343-347.
- Brada, J. C. y Méndez, J. A. (1985): Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis, en *Journal of Economics and Statistics*, No.4, Vol.67, pp. 549-556.
- Brenton, P., Di Mauro, F. y Luecke, M. (1999): Economic Integration and FDI: an Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, en *Empirica*, Vol.26, pp.95-121.
- Breusch, T. S. y Pagan, A. R. (1979): Simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation, en *Econometrica*, Vol.47, No.5, pp.1287-1294.
- Breuss, F. y Egger, P. (1999): How Reliable are Estimations of East-West Trade Potentials Based on Cross-Section Gravity Analyses? en *Empirica*, No.26, pp.81-95.
- Brockett, C. (1990): *Land, power and poverty. Agrarian Transformation and Political Conflict in Central America*. Boston, Unwin Hyman, Inc.
- Brunet, F. (1999): *Curso de integración europea*. Madrid. Alianza Editorial.
- Bulmer, S. J. (1994): The governance of the European Union: a new institutionalism approach, en *Journal of Public Policy*, vol. 13, No. 4, pp.352-380.
- Bulmer-Thomas, V. (1993): La crisis de la economía de agroexportación (1930-1945), en *Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, Acuña V. H. (Ed.), *Historia general de Centroamérica*, Tomo IV, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y FLACSO.
- Bulmer-Thomas, V. (1994): *The Political Economy of Central America since 1920*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Bulmer-Thomas, V. (1997): Regional Integration in Latin America since 1985: open regionalism and globalisation, en *Economic Integration Worldwide*, Basingstoke, MacMillan Press.
- Bulmer-Thomas, V. (1998a): La unión aduanera: un imperativo para la integración regional en América Central, en Sanahuja J. A. y Sotillo J. A. (Coords.), *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*, Madrid, Catarata, pp.133-139.

- Bulmer-Thomas, V. (1998b): El Mercado Común Centroamericano: del regionalismo cerrado al regionalismo abierto, en Bulmer-Thomas, V. (Ed.), *Integración regional en Centroamérica*, Colección Centroamérica en reestructuración. San José, FLACSO/SSRC, pp.21-45.
- Bulmer-Thomas, V. y Kincaid, A. D. (2001): *Centroamérica 2020: Hacia un nuevo modelo de desarrollo regional*. Costa Rica, FLACSO.
- Busso, M., Cicowiez, M. y Gasparini, L. (2005): "Ethnicity and the Millennium Development Goals in Latin America and the Caribbean". Documento de Trabajo No.27, CEDLAS.
- Bustillo, R. (2006): Medición de la complementariedad comercial. España frente a la Europa Oriental comunitaria, en *Boletín Económico de ICE*, No.2878, mayo, pp.9-23.
- Bustillo, R. (2007): "Una estimación de la orientación geográfica del comercio exterior español". Ponencia presentada en IX Reunión de Economía Mundial, celebrada el 26 y 27 de abril de 2007 en la Universidad Autónoma de Madrid. Publicada en actas.
- Byé, M. y De Bernis, G. D. (1987): *Relations économiques internationales*. París, Dalloz.
- Cable, V. (1994): Overview, en Cable, V. y Henderson, D. (Eds.), *Trade Blocs? : The Future of Regional Integration*. Londres, The Royal Institute of International Affairs, pp.1-16.
- Cáceres, L. R. (1980): *Integración económica y subdesarrollo en Centroamérica*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Cáceres, L. R. (2000): Distribución del ingreso e integración económica, en *El trimestre económico*, Vol.67, No.266, abril-junio, pp.301-319.
- Cáceres, L. R. (2002): *La Integración de Centroamérica: promesas y reto vigente*. Tegucigalpa, Banco Centroamericano de Integración Económica.
- Cáceres, L. R. (2003): Historia e integración económica en Centroamérica, en *El Trimestre Económico*, No.70, Vol.277, enero-marzo, pp.3-20.
- Cáceres, L. R. (2007): Los retos de la integración centroamericana, en *Comercio Exterior*, Vol.57, No.1, enero, pp.55-68.
- Cáceres, L. R. y Núñez, O. (1999): Crecimiento económico y divergencia en América Latina, en *El trimestre económico*, Vol.66, No.264, pp.781-796.

- Calcagno, A. (2008): Reformas estructurales y modalidades de desarrollo en América Latina, en Déniz, J., De León, O. y Palazuelos, A. (Coords.), *Realidades y Desafíos del Desarrollo Económico en América Latina*, Madrid, Catarata, pp.88-123.
- Caldentey P. (2004a): Organización y funcionamiento institucional del SICA. La integración centroamericana frente al reto institucional, en *La integración centroamericana: Beneficios y costos*. El Salvador y México, CEPAL-SICA.
- Caldentey P. (2004b): “Las instituciones del Sistema de la Integración Regional (SICA) y su aporte a la consolidación del proceso de integración”. Conferencia presentada dentro del *Ciclo de Foros sobre la contribución del proceso de integración y los acuerdos de libre comercio a la dinamización del desarrollo regional. Primer Foro*, organizada por la Universidad Centroamericana y la Fundación Friedrich Ebert, 1 de septiembre.
- Caldentey, P. (1998): La integración regional como estrategia de desarrollo económico y social, en Sanahuja, J. A. y Sotillo, J. A. (Coord.), *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*. Madrid, Catarata-IUDC/UCM, pp.59-93.
- Calvo, A. (2000): *Integración Económica y Regionalismo. Principales acuerdos regionales*. Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces. Primera edición de 1994.
- Camarero, M. y Tamarit, C. R. (2005): Las políticas macroeconómicas en la UEM, en Jordán, J. M. (Coord.): *Economía de la Unión Europea*, Madrid, Thomson-Civitas, Quinta Edición, pp.527-558.
- Cameron, R. (1994): *Historia económica mundial. Desde el paleolítico hasta el presente*. Madrid, Alianza Editorial.
- Cañas-Dinarte, C. (2002): *Centroamérica: una historia de uniones y desuniones*. Documento digital disponible en: <http://www.sgsica.org>
- Cárdenas, M. y Pontón A. (1995): Growth and convergence in Colombia 1950-1990, en *Journal of Development Economics*, Vol.47, No.1, junio, pp.5-37.
- Carnoy, M. (1970): A welfare analysis of Latin American Economic Union: six industry studies, en *Journal of Political Economy*, Vol.78, No.4, julio-agosto, pp.626-654.
- Cass, D. (1965): Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation, en *The Review of Economic Studies*, Vol. 32, No. 3, julio, pp. 233-240.

- Castro, R. (1993): Nicaragua: el Ejército Popular Sandinista en la encrucijada (de la doctrina de guerra popular de defensa a la doctrina de estabilidad nacional), en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.203-216.
- Caves, R. (1974): The Economics of Reciprocity: theory and Evidence on Bilateral Trading Arrangements, en Sellekaerts, W. (Ed.), *International Trade and Finance: Essays in Honour of Jan Tinbergen*. Londres, Macmillan.
- Cawley, M. y Davemport, R. (1988): Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community, en *Commission of the European Communities: Research on the cost of non-Europe, Vol. 2: Studies on the economics of integration*. Luxembourg.
- CCPDH e IIDH (2006): *Situación y análisis del femicidio en la Región Centroamericana*.
- Cecchini, P. (1988): *Europa 1992: una apuesta de futuro*. Madrid, Alianza Editorial.
- CEPAL (1952): Informe Preliminar del Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina, sobre Integración y Reciprocidad Económica en el Istmo Centroamericano. 1º de agosto. Reproducido en *Revista de la Integración Centroamericana*, No6, Tegucigalpa, BCIE, 1972, pp.83-143.
- CEPAL (1959): *El Mercado Común Latinoamericano*. Documento E/CN.12/531.
- CEPAL (1972): “Informe Preliminar del Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina, sobre Integración y Reciprocidad Económica en el Istmo Centroamericano”. 1º de agosto de 1952. Reproducido en *Revista de la Integración Centroamericana*, No.6, Tegucigalpa, BCIE, pp. 83-143.
- CEPAL (1990): *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile, LC/G.1601-P, marzo. Documento de síntesis y conclusiones.
- CEPAL (1992): *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*. Santiago de Chile, LC/G.1701(SES.24/3). Documento de síntesis y conclusiones.
- CEPAL (1994): *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile, LC/G.1801/Rev.1-P, septiembre.

- CEPAL (1998): *Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y transformación productiva*. Documento No.LC/MEX/L.359.
- CEPAL (1999a): *Costa Rica: evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998. Sus implicaciones para el desarrollo económico y social y el medio ambiente*.
- CEPAL (1999b): *Honduras: evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998. Sus implicaciones para el desarrollo económico y social y el medio ambiente*.
- CEPAL (1999c): *Nicaragua: evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998. Sus implicaciones para el desarrollo económico y social y el medio ambiente*.
- CEPAL (2001a): *El terremoto del 13 de enero de 2001 en El Salvador. Impacto socioeconómico y ambiental*.
- CEPAL (2001a): *Pasado, presente y futuro del proceso de integración centroamericano. Una interpretación*.
- CEPAL (2001b): *El terremoto del 13 de enero de 2001 en El Salvador. Impacto socioeconómico y ambiental; así como CEPAL, 2001: El Salvador: evaluación del terremoto del martes 13 de febrero de 2001. (Addendum al documento de evaluación del terremoto del 13 de enero)*.
- CEPAL (2001b): *La estructura agraria y el campesinado en El Salvador, Guatemala y Honduras*.
- CEPAL (2004a): *El Salvador: evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998. Sus implicaciones para el desarrollo económico y social y el medio ambiente*.
- CEPAL (2004b): *Guatemala: evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998. Sus implicaciones para el desarrollo económico y social y el medio ambiente*.
- CEPAL (2004c): *La integración centroamericana: Beneficios y costos*. Documento de Síntesis. El Salvador y México, CEPAL-SICA.
- CEPAL (2009): *La integración económica centroamericana y sus perspectivas frente a la crisis internacional*. México, D. F.
- CEPAL (VVAA): *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL (VVAA): *La inversión extranjera en América Latina y Caribe*. Santiago de Chile.

- CEPAL (VVAA): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL (VVAA): *Panorama social de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL-BID (1997): *La Integración Centroamericana y la Institucionalidad Regional*.
- CEPAL-PNUD (2005): *Efectos en El Salvador de las lluvias torrenciales, tormenta tropical Stan y erupción del volcán Ilamatepec (Santa Ana), octubre de 2005*.
- CEPAL-SECCAD (2002): *El impacto socioeconómico y ambiental de la sequía de 2001 en Centroamérica*.
- CEPAL-SEGEPLAN (2005): *Efectos en Guatemala de las lluvias torrenciales y la tormenta tropical Stan, octubre de 2005*.
- CEPI (2007): *Pandillas juveniles transnacionales en Centroamérica, México y los Estados Unidos. Resumen ejecutivo*. México.
- Cerdas R. (1998): Las instituciones de integración en Centroamérica, en Bulmer-Thomas V. (Ed.), *Integración regional en Centroamérica*, San José, FLACSO-SSRC, pp.245-276.
- Cerdas R. (2005): *Las instituciones de integración en Centroamérica. De la retórica a la descomposición*. San José, EUNED.
- Cevallos, G. (1971): *La integración económica de la América Latina*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Charles, J. (2002): *Introduction to economic growth*. New York, W.W. Norton & Company.
- Chavarría, M. y Dada, H. (1985): El mecanismo de pagos en Centroamérica, en *Integración Latinoamericana*, nº 101, mayo, Buenos Aires, INTAL, pp.17-30.
- Chen, I. H. y Wall, H. J. (1999): Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade, en *Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper*, No.99-010A.
- Clark, X. y Tavares, J. (2000): A Quantitative Approach Using the Gravity Equation, en *Development Discussion Paper*, No.748, Central America Project Series, 41 pp.
- Comisión de jefes y jefas de Policía de Centroamérica y El Caribe (2003): *Informe del Equipo técnico para el estudio y evaluación de la actividad delictiva de las pandillas o maras*. Diciembre.
- COMISIÓN EUROPEA (1997): *The Single Market Review*. Bruselas.
- Cooper, C. A. y Massell, B. F. (1965a): A New Look at Customs Union Theory, en *Economic Journal*, Vol.75, No.300, diciembre, pp.742-747.

- Cooper, C. A. y Massell, B. F. (1965b): Towards a General Theory of Customs Unions for Developing Countries, en *Journal of Political Economy*, Vol.73, No.5, octubre, pp.461-476.
- Corden, M. (1971): *The Theory of Protection*. Oxford, Clarendon.
- Corden, M. (1972): Economies of Scale and Customs Unions Theory, en *Journal of Political Economy*, Vol.80, junio, pp.465-475.
- Cordero, A. (2002): *Las mujeres talamanqueñas costarricenses y su biodiversidad. Género y biodiversidad en comunidades indígenas de Centroamérica*. Guatemala, FLACSO.
- Cournot A. (1927): *Researches into the mathematical principles of the theory of wealth*. New York, McMillan.
- Cruz, J. M. y Portillo, N. (1998): *Solidaridad y violencia en las pandillas del gran San Salvador: más allá de la vida loca*. San Salvador, UCA.
- Cuadrado, J. R., Mancha, T. y Garrido, R. (1999): Disparidades regionales y convergencia en España, 1980-1995, en *Revista de Estudios Regionales*, No. 55, pp. 109-137.
- Dabéne, O. (2000): *América Latina en el siglo XX*. Madrid, Síntesis.
- Dabús, C. y Zinni, B.: “No convergencia en América Latina”. Ponencia presentada en la XL Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, celebrado en La Plata del 16 al 18 de noviembre de 2005 por iniciativa de la Universidad de la Plata.
- De Grauwe, P. (2003): *Economics of Monetary Union*. Oxford, Oxford University Press, 5ª edición.
- De la Ossa, A. (1998): Integración centroamericana y desarrollo social: los desafíos pendientes, en Sanahuja J. A. y Sotillo J. A. (Coords.), *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*, Madrid, Los libros de la catarata, pp.95-132.
- De la Ossa, A. (2003): Cooperación e integración entre gobiernos en Centroamérica, en *Nueva Sociedad*, No.186, julio-agosto, pp.60-68.
- De la Reza, G. A. (2006): Reformas estructurales e integración en América Latina: ¿convergencia o subordinación?, en *Comercio Exterior*, Vol.56, No.12, diciembre, pp. 1093-1103.

- De León, O. (2000): El desarrollo desde abajo: de la economía informal al desarrollo local, en Harto de Vera, F. (Comp.), *América Latina: desarrollo, democracia y globalización*, Madrid, Trama Editorial/CECAL, pp.85-102.
- De Long, J. B. (1988): Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment, en *The American Economic Review*, Vol.78, No.5, diciembre, pp. 1138-1154.
- De Melo, J. y Panagariya, A. (Eds.) (1993): *New dimensions in regional integration*, Cambridge, Cambridge University Press
- Deardorff, A. V. (1995): Determinants of Bilateral Trade: does Gravity Work in a Neo-classic World? en *NBER Working Paper*, No.5.377.
- Delgado, F. J. (2009): Presión fiscal en la Unión Europea: Un análisis de beta, sigma y gamma convergencia, en *Revista de Economía Mundial*, No.22, pp.141-166.
- Demas, W. G. (1960): The Economics of West Indies Customs Unions, en *Social and Economic Studies*, Vol.9, No.1, marzo, pp.13-28.
- Demas, W. G. (1965): *The Economics of Development in Small Countries with Special Reference to the Caribbean*. Montreal, McHill University Press.
- Demoscopia S.A. (2007): *Maras y pandillas, comunidad y policía en Centroamérica. Hallazgos de un estudio integral*. San José.
- Demyk, N. (1995): Los territorios del Estado-Nación en América Central. Una problemática regional, en Taracena, A. y Piel, J. (Eds.), *Identidades nacionales y Estado Moderno en Centroamérica*, San José, Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Déniz, J. (2006): Crecimiento, inseguridad económica y nueva ciudadanía con equidad en América Latina, en *Debate y perspectivas. Cuadernos de Historia y ciencias sociales*, No.5, septiembre, pp.105-118.
- Díaz, D: “La invención de las Naciones en Centroamérica, 1821-1950”. Ponencia presentada al encuentro *Identidades Revis(it)adas, artes visuales, literatura, música, danza e historia en América Central*, celebrado en Managua del 27 al 29 de octubre de 2004 por iniciativa del Instituto de Historia de Nicaragua y Centroamérica de la Universidad Centroamericana (IHNCA-UCA).
- Dobson, S. and Ramlogan, C. (2002): Economic growth and convergence in Latin America, en *Journal of Development Studies*, Vol.38, No.6, agosto, pp.83-104.
- Dobson, S., Goddard, J. and Ramlogan, C. (2003): Convergence in developing countries: evidence from panel unit root tests, en *Economic Discussion Papers*, No. 0305, University of Otago.

- Domar, E. D. (1946): Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment, en *Econometrica*, Vol.14, No.2, abril, pp.137-147
- Dornbusch, R. (1986): Los costos y beneficios de la integración económica regional, en *Integración Latinoamericana*, No.113, junio, pp.13-26.
- Dosi, G. (1988): Sources, procedures and microeconomics effects of innovation, en *Journal of Economic Literature*, Vol.26, septiembre, pp.1120-1171.
- Dosi, G., Pavitt, K. y Soete, L. (1990): *The Economics of Technical Change and International Trade*. Nueva York, Harvester Wheatsheaf.
- Drysdale, P. y Garnaut, R. (1982): Trade Intensities and the analysis of Bilateral Trade Flows in a Many-Country World: A Survey, en *Hitotsubashi Journal of Economics*, No.22, Vol.2, pp.62-84.
- Drysdale, P. y Garnaut, R. (1993): The Pacific: an application of a general theory of economic integration, en Bergsten, F. y Noland, M. (Eds.), *Pacific Dynamism and International Economic System*. Washington, Institute for International Economics, pp.183-223.
- Dunning, J. (1997): The European Internal Market Programme and Inbound Direct Investments, en *Journal of Common Market Studies*, Vol.35, No.1, pp.1-30.
- Edelman, M. (1993): Costa Rica: la cultura política de la protesta campesina contra el ajuste estructural, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.85-122.
- Egger, P. (2000): A Note on the Proper Econometric Specification of the Gravity Equation, en *Economics Letters*, No.66, pp.25-31.
- El-Agraa, A. (1985): General Introduction, en El-Agraa (Ed.), *The Economics of the European Community*. Oxford, Phillip Allan, pp.1-8.
- El-Agraa, A. (1988): *International Economic Integration*. Houndmills, Macmillan.
- El-Agraa, A. (1996): International Economic Integration, en Greenaway, D. (Ed.), *Current Issues in International Trade*, Londres, McMillan, pp.183-206.
- Ellsberg, M., Peña, R., Herrera, A., Liljestrand, J. y Winkvist, A. (1996): *Confites en el infierno: prevalencia y características de la violencia conyugal hacia las mujeres en Nicaragua*. Managua, UNAM-León.
- Enríquez, L. J. (1993): La reforma agraria en Nicaragua: pasado y futuro, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.123-160.

- Erbes, R. (1966): *L'intégration économique internationale*. París, Presses Universitaires de France.
- Esquivel, G. (1999): Convergencia regional en México, 1940-1995, en *El Trimestre Económico*, Vol.41, No.66, octubre-diciembre, pp.725-761.
- Ethier, W. y Horn, H. (1984): A New Look at Economic Integration, en Kierzkowsky (Ed.), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, pp.207-229.
- Facio, R. (1965): *La Federación de Centroamérica. Sus antecedentes, su vida y su disolución*. San José, ESAPAC.
- Falkenburger, E. y Thale, G. (2008): Maras centroamericanas: políticas públicas y mejores prácticas, en *Revista Cidob d'Afers Internacionals*, No.81, pp.45-66.
- Falvey, R. (1981): Commercial Policy and intra-industry trade, en *Journal of International Economics*, Vol.11, pp.495-511.
- Falvey, R. y Kierzkowski, H. (1987): Product quality, intra-industry trade and (im)perfect competition, en Kierzkowski, H. (Ed.), *Protection and Competition in International Trade Essays in Honor of W.M. Corden*, Londres, Basil Blackwell, pp.143-161.
- FAO (1958): *El café en América Latina. Problemas de la productividad y perspectivas. Tomo I: Colombia y El Salvador*. México.
- FESPAD (VVAA): *Informe anual sobre justicia penal juvenil*. San Salvador.
- Ffrench-Davis, R. (1980): Distorsiones del mercado y teoría de las uniones aduaneras, en *Integración Latinoamericana*, marzo, pp.41-48.
- Ffrench-Davis, R. (2000): Marco general para análisis de los procesos de integración y cooperación, en *Revista Integración & Comercio*, Número Especial (1965-2000), pp.85-108. Publicado originalmente en: *Revista Derecho de la Integración*, No.26, julio, 1978.
- Figueroa, C. (1993a): Centroamérica: entre la crisis y la esperanza (1978-1990), en *Historia inmediata (1979-1991)*, Torres-Rivas, E. (Ed.), *Historia general de Centroamérica*, Tomo VI, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Figueroa, C. (1993b): Guatemala en el umbral del Siglo XXI, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.297-314.
- Fisher, I. (1930): *The Theory of Interest*. New York, MacMillan.
- FLACSO (2005): *Centroamérica en cifras, 1980-2005*. Costa Rica.

- Flores, G. y Luengo, F. (2006): *Globalización, comercio y modernización productiva. Una mirada desde la Unión Europea Ampliada*. Madrid, Akal.
- Fontagné L. y Freudenberg, M. (1997): Intra Industry Trade Methodological Issues Reconsidered, en *Cepii, Documento de Trabajo No.97-01*.
- Fontagné, L., Freudenberg, M. y Gaulier, G. (2005): Disentangling Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade, en *Cepii, Documento de Trabajo No.05-10*.
- Frankel, J. A., Stein, E. y Wei, S. (1996): Regional Trading Arrangements: Natural or Supernatural? en *The American Economic Review*, Vol.86, No2, pp.52-56.
- Friedman, M. (1992): Do Old Fallacies Ever Die?, en *Journal Economic Literature*, Vol. 30, No. 4, diciembre, pp. 2129-2132.
- Fries, T. (1984): Uncertainly as a Possible Rationale for Customs Unions, en *Journal of International Economics*, Vol.17, No.3-4, pp.347-357.
- Fuentes, R. (1997): ¿Convergen las economías en Chile? Una interpretación, en Morandé, F. y Vergara, R. (Eds.), *Análisis empírico del crecimiento en Chile*, Centro de Estudios Públicos, ILADES/Georgetown University, pp.171-196.
- Garnier, L. (1993): La economía centroamericana en los ochenta: ¿nuevos rumbos o callejón sin salida?, en *Historia inmediata (1979-1991)*, Torres-Rivas, E. (Ed.), *Historia general de Centroamérica*, Tomo VI, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Geneva Declaration on Armed Violence and Development (2008): *Global Burden of Armed Violence Report*. Ginebra.
- Geroski, P. A. (1991): Innovation and the Sectoral, en *Economic Journal*, Vol.101, No.409, noviembre, pp.1438-1451.
- Goerlich, F. J. y Mas, M. (1998): “Desigualdad y convergencia en el área de la OCDE”. Documento de Trabajo WP-EC 98-09, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- Goerlich, F. J. y Mas, M. (2001): Inequality in Spain, 1973-91: Contribution to a Regional Database, en *Review of Income and Wealth*, Vol. 47, No. 3, pp. 361-378.
- González, J. (1964): Sistema de pagos y comercio intracentroamericano, en *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, edición preparada por Miguel S. Wionczek, México, Fondo de Cultura Económica.

- Gordo, E. y Martín, C. (1995a): El ajuste comercial de España en el mercado de la UE: inferencias sobre su impacto en la convergencia real, en *Papeles de Economía Española*, No. 63, pp. 164-177.
- Gordo, E. y Martín, C. (1995b): Integración económica, comercio intra-industrial y costes de ajuste, en *Revista de Economía Aplicada*, No.12, Vol.4, pp. 151-164.
- Gordon, S. (1991): *Historia y filosofía de las ciencias sociales*. Barcelona, Ariel.
- Green, W. (2002): *Econometric Analysis*. New Jersey, Prentice Hall.
- Greiner, A., Semmler, W. y Gong, G. (2005): *The forces of economic growth: a times series perspective*. Princeton, Princeton University Press.
- Grien, R.: "La integración económica: alternativa inédita para América Latina". Tesis Doctoral presentada en el Departamento de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid el 29 de abril de 1992. Publicada por la Editorial de la Universidad Complutense de Madrid.
- Groot, J. P. de y Clemens, H. (1989): La agricultura de exportación y los problemas de mano de obra en Nicaragua, en Pelupessy, W. (Ed.), *La economía agroexportadora en Centroamérica: crecimiento y adversidad*, San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Gross, D. y Thygesen, N. (1992): *European Monetary Integration. From the European Monetary System to European Monetary Union*. London, Longman.
- Grossman, G. M. (1992): Imperfect competition and international trade. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.
- Grossman, G. M. and Helpman, E. (1991): *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.
- Grubel, H. y Johnson, H. G. (1972): Aranceles nominales, impuestos indirectos y tasas de protección efectiva: los países del Mercado Común, en Instituto de Estudios Fiscales (Ed.), *Política arancelaria efectiva*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales/Ministerio de Hacienda, pp.203-230. Publicado originalmente en *The Economic Journal*, diciembre, 1967.
- Grubel, H. y Lloyd, P. (1975): *Intra-Industry Trade*, Londres, Macmillan.
- Gudmundsun, L. (1993): Sociedad y política (1840-1871). En *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Pérez, H. (Ed.), *Historia general de Centroamérica*, Tomo III, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

- Gudmundsun, L. (1995): Señores y campesinos en la formación de la Centroamérica moderna. La tesis de Barrington Morre y la historia centroamericana, en Taracena, A. y Piel, J. (Eds.), *Identidades nacionales y Estado Moderno en Centroamérica*, San José, Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Gudynas, E.: “El ‘regionalismo abierto’ de la CEPAL: insuficiente y confuso”. Programa de las Américas, Silver City, NM: International Relations Center, 28 de septiembre de 2005. Documento digital disponible en:
<http://www.integracionsur.com/americalatina/GudynasRegionalismoAbiertoIrc.pdf>
- Guerra-Borges, A. (1988): *Desarrollo e integración en Centroamérica: del pasado a las perspectivas*. México, Ediciones de Cultura Popular, S.A., Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.
- Guerra-Borges, A. (1991): *La integración de América Latina y el Caribe*. México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. Segunda edición de 1997.
- Guerra-Borges, A. (1992): Integración centroamericana en los noventa: de la crisis a las perspectivas, en *Revista Mexicana de Sociología*, No.3.
- Guerra-Borges, A. (1993): El desarrollo económico, en *De la posguerra a la crisis (1945-1979)*, Pérez, H. (Ed.), *Historia general de Centroamérica*, Tomo V, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Guerra-Borges, A. (1998): Impacto de los tratados de libre comercio en el Mercado Común Centroamericano: una reflexión preliminar, en VVAA, *La integración centroamericana ante el reto de la globalización*, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES), Managua, pp.46-49.
- Guerra-Borges, A. (1999a): La integración centroamericana en el umbral del siglo. Una evaluación económica y política, en *Nueva Sociedad*, No.162, julio-agosto, pp.136-151.
- Guerra-Borges, A. (1999b): Reflexiones críticas y propositivas sobre regionalismo abierto en América Latina, en *Estudios Latinoamericanos*, No.11, pp.1-6.
- Guerra-Borges, A. (2003): Sobre la teoría neoclásica de la integración, en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol.34, No.133, abril-junio, pp.9-27.

- Guerra-Borges, A. (S.f.). *El Mercado Común Centroamericano, 1950-1980*. Documento digital del Ministerio de Economía de Guatemala. Disponible en:
<http://www.mineco.gob.gt/mineco/analisis/historia/TOMO6/El%20Mercado%20Comun%20Centroamericano,%201950%201980.pdf>
- Guerra-Borges, A. (S.f.). *El Mercado Común Centroamericano, 1950-1980*. Documento digital del Ministerio de Economía de Guatemala. Disponible en:
<http://www.mineco.gob.gt/mineco/analisis/historia/TOMO6/El%20Mercado%20Comun%20Centroamericano,%201950%201980.pdf>
- Guerrero, C. (2007): Evolución reciente y perspectivas del empleo en el Istmo Centroamericano, en *Serie estudios y perspectivas*, CEPAL-México, marzo, p.66.
- Guillén, A. (2008): Modelos de desarrollo y estrategias alternativas, en Correa, E., Déniz, J. y Palazuelos, A. (Coords.), *América Latina y Desarrollo Económico. Estructura, inserción externa y sociedad*, Madrid, Akal, pp.15-42.
- Guzmán, J. O. y Alciria, M. (1993): Honduras: el ajuste estructural, eje económico en la década de los noventa, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.247-262.
- Harrod, R. F. (1939): An Essay in Dynamic Theory, en *Economic Journal*, Vol.49, No.193, marzo, pp.14-33
- Hartog, F. (1953): European Economic Integration: a realistic conception, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.71, No 2, pp.165-181.
- Hausman, J. A. (1978): Specification Tests in Econometrics, en *Econometrica*, Vol.46, No.6, pp.1251-1271.
- Hazlewood, A. (1967): Problems of Integration among African States, en Hazlewood, A. (Ed.), *African Integration and Disintegration*. Londres, Oxford University Press, Cap.1.
- Helliwell, J. y Chung, A. (1992): Convergence and growth linkages between North and South, en *NBER, Working Paper* No.3948, Cambridge, Massachusetts.
- Helpman, E. (1987): Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries, en *Journal of the Japanese and International Economies*, No.1, pp.62-81.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.

- Hernández, R. A., Romero, I. y Cordero, M. (2006): “¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?” CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, No.50, Unidad de Comercio Internacional e Industria, 85p.
- Hillman, A. (1980): Observation on the relation between "revealed comparative advantage" and comparative advantage as indicated by pre-trade relative prices, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, No.116, junio, pp.315-321.
- Hinojosa, R. (2003): “Regional Integration among the Unequal: A CGE Model of Central American Policy Responses to NAFTA”. Informe de consultoría, Proyecto SG-SICA/CEPAL.
- Holgado, M. M. y Milgram, J. (2001): Comercio intraindustrial entre países con diferentes niveles de desarrollo. El caso de los PECO y del Magreb, en *Boletín Económico de ICE*, No.2707, noviembre, pp.11-22.
- Holland, S. (1974): Europe's New Public Enterprises, en Vernon, R. (Ed.), *Big Business and the State*. Londres, McMillan, pp.25-42.
- Holland, S. (1976): *The Regional Problem*. Londres, McMillan.
- Holland, S. (1981): *El Mercado inComún*. Madrid, H Blume Ediciones.
- Holzman, F. (1976): *International Trade under Communism*. Nueva York, Basic Books.
- Hsiao, C. (1986): *Analysis of Panel Data*. Nueva York Cambridge University Press.
- ICEFI (2007a): *La Política Fiscal en la encrucijada. El caso de América Central*. Guatemala.
- ICEFI (2007b): Implicaciones tributarias de la unión aduanera en Centroamérica, en *Boletín de Estudios Fiscales*, No.6, agosto, 28p.
- ICEFI: “Editorial. Indígenas en Centroamérica continúan excluidos del desarrollo”. Boletín mensual, No.25, octubre de 2008. Documento digital disponible en: <http://www.icefi.org/docs/boletinesdigitales/oct08/editorial.html>
- INCAE-HIID (1999): *Centroamérica en el Siglo XXI: Una agenda para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible; bases para la discusión sobre el futuro de la región*. San José y Cambridge, INCAE/CLACDS; HIID.
- IUDOP (2001 y 2004): *Maras y Pandillas en Centroamérica*, Vols. I y II, respectivamente. Managua, ERIC, IDESO-UCA, IDIES-URL.
- Jacquemin, A. y Sapir, J. (1989): *The European Internal Market. Trade and Competition*. Oxford, Oxford UP.

- Jiménez, A. y Acuña, V. H.: “La improbable nación de Centroamérica –apuntes para una discusión–”. Ponencia presentada al encuentro *La construcción de las identidades nacionales en el mundo hispánico. Ideas, lenguajes políticos e imaginarios culturales*, celebrado en Valencia del 3 al 5 de marzo de 2003 por iniciativa de la Biblioteca Valenciana, CSIC Instituto de Filosofía y la OEI.
- Jiménez, Y.: “El 20% de la explotación sexual infantil en Centroamérica, protagonizada por turistas”. En El Mundo.es, 15 de marzo de 2007. Documento digital disponible en:
<http://www.elmundo.es/elmundo/2007/03/13/solidaridad/1173811335.html>
- Johnson, H. G. (1965): An Economic theory of Protectionism, Tariff Bargaining and the Formation of Customs Union, en *Journal of Political Economy*, Vol.73, pp.256-283.
- Johnson, H. G. y Krauss, M. (1973): Border taxes, border tax adjustments, comparative advantage and the balance of payments, en Krass, M. (Ed.), *Economics of Integration*, Londres, George Allen and Unwin, pp.239-253.
- Jordan, J. M. (2005): Aproximación teórica y perspectiva histórica, en Jordán, J. M. (Coord.), *Economía de la Unión Europea*. Madrid, Thomson/Civitas, pp.27-49.
- Jovanović, M. N. (1998): *International Economic Integration*. Londres, Routledge. Primera edición de 1992.
- Kahnert, F., Richards, P., Stoutjesdijk, E. y Thomopoulos, P. (1969): *Economic Integration among Developing Countries*. París, OCDE.
- Kemp, M. (1969): *A Contribution to the General Equilibrium Theory of Preferential Trading*. Amsterdam, North-Holland.
- Kemp, M. y Wan, H. (1976): An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions, en *Journal of International Economics*, Vol.6, No.1, febrero, pp.95-97.
- Kendall, M. y Stuart, A. (1968): *The advanced theory of statistics*, 3 Vols. Londres, Charles Griffin. Ed. 1958-1966.
- Kindleberger, C. P. (1959): The United States and European Regional Economic Integration, en *Social Science*, octubre, pp.210-217.
- Kindleberger, C. P. (1968): *Comercio Exterior y Economía Nacional*. Madrid, Aguilar.
- Kindleberger, C. P. (1976): *Economía Internacional*. Madrid, Aguilar. Primera edición de 1953.

- Kirman, A. (1973): Trade-Diverting Customs Unions and Welfare Improvements: a Comment, en *Economic Journal*, Vol.83, No.331, septiembre, pp.890-894.
- Kitamura, H. (1964): La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas, en Wionczek, M.S. (Ed.), *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*. México, D. F., Fondo de Cultura Económica, pp.26-49.
- Koopmans, T. C. (1965): On the concept of optimal economic growth, en *The Econometric Approach to Development Planning*, Amsterdam, North-Holland, pp.225-287.
- Krauss, M. B. (1972): Recent developments in custom union theory: an interpretive survey, en *Journal of Economic Literature*, junio, pp.413-436.
- Krein, M. E. (1964): On the Dynamic Effects of Customs Union, en *Journal of Political Economy*, Vol.72, No.2, abril, pp.193-195.
- Krugman, P. (1979): Increasing returns, monopolistic competition and international trade, en *Journal of International Economics*, Vol.9, pp.469-479.
- Krugman, P. (1981): Intraindustry specialization and the gains for trade, en *Journal of Political Economy*, Vol.89, No.5, octubre, pp.959-973.
- Krugman, P. (1987): La integración económica en Europa: problemas conceptuales, en Padoa-Schioppa, T. (Coord), *Eficacia, estabilidad y equidad: una estrategia para la evolución del sistema económico de la Comunidad Europea. Informe de Tommaso Padoa-Schioppa*. Madrid, Alianza Editorial, pp.147-173.
- Krugman, P. (1990a): Increasing Returns and Economic Geography, en *NBER, Working Paper No.3245*, Cambridge, Massachusetts.
- Krugman, P. (1990b): *Rethinking international trade*. Cambridge/London, Massachusetts Institute of Technology.
- Krugman, P. (1992a): Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy? en *The World Economy*, Vol.15, No.4, julio, pp.423-442.
- Krugman, P. (1992b): *Geografía y comercio*. Barcelona, Antoni Bosch.
- Krugman, P. (1993): Regionalism versus multilateralism: analytical notes, en De Melo, J. y Panagariya, A. (Eds.), *New dimensions in regional integration*, Cambridge, Cambridge University Press, pp.58-78.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006): *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid, McGraw-Hill. También edición de 1995.

- Krugman, P. y Venables, A. J. (1990): Integration and the competitiveness of peripheral industry, en Bliss, C. y Braga de Macedo, J. (Eds.), *Unity with Diversity in the European Economy: the Community's Southern Frontier*. Cambridge, Cambridge University Press, pp.56-75.
- Lahera, E., Ottone, E. y Rosales, O. (1995): Una síntesis de la propuesta de la CEPAL, en *Revista de la CEPAL*, No.55, abril, pp.7-24.
- Lamfalussy, A. (1961): *Investment and Growth in Mature Economies*. Oxford, Basil Blackwell & Mott.
- Lancaster, K. (1979): *Variety, equity and efficiency*. New York, Columbia University Press.
- Larraín, F. y López-Calva, L. F. (2000): "Privatization in Central America: fostering economic growth through private sector development". Documento de Trabajo del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, No.10-2000.
- Larraín, S. H. (2002): Violencia en la familia y transmisión de pautas de comportamiento social, en Carrión, F. (Ed.), *Seguridad ciudadana ¿espejismo o realidad?* FLACSO Ecuador, pp.379-398.
- Leal, E. (1998): La reforma del sistema de la integración centroamericana, en Nowalsky J. y Acuña J. (Eds.), *Quién es quién en la institucionalidad Centroamericana... algunas reflexiones sobre el proceso de integración*, San José, PNUD.
- Lederman, D., Perry, G. y Suescún, R. (2002): *Trade structure, trade policy and economic policy options in Central American*. Banco Mundial. Washington, D.C., 39p.
- Lee, M. L., Liu, B. Ch. y Wang, P. (1994): Growth an Equity with Endogenous Human Capital, en *Southern Economic Journal*, Vol. 61, No 2, pp. 435-444.
- Leoz, V. y Azpiazu, P. (1986): El comercio intra-industrial: una aplicación al caso de Euskadi, en *Ekonomiaz*, No.4, pp.21-38.
- Liesner, H. H. (1958): The European Common Market and British Industry, en *The Economic Journal*, Vol.68, No.270, junio, pp.302-316.
- Limao, N. y Venables, A. J. (1999): Infrastructure, Geographical Disadvantage and Transport Costs, en *Policy Research Working Paper*, No.2257.
- Linder, S. B. (1964): Uniones Aduaneras y Desarrollo Económico, en Wionczek, M.S. (Ed.), *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*. México, D. F., Fondo de Cultura Económica, pp.15-25.

- Lindo-Fuentes, H. (1993): Economía y sociedad (1810-1870), en *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Pérez, H. (Ed.), *Historia general de Centroamérica*, Tomo III, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Lipsey, R. G. (1957): The Theory of Customs Unions: Trade diversion and Welfare, en *Economica*, Vol.24, No 93, pp.40-46.
- Lipsey, R. G. (1960): The Theory of Customs Unions: a General Survey, en *Economic Journal*, Vol.70, septiembre, pp.496-513.
- Lipsey, R. G. (1970): *The Theory of Customs Unions: a General Equilibrium Analysis*. Londres, Weidenfeld & Nicolson.
- Lipsey, R. G. (1994): Markets, technological change and economic growth, en *Pakistan Development Review*, Vol.33, No.4, pp.327-352.
- Lipsey, R. G. y Lancaster, K. (1956-57): The general theory of the second best, en *Review of Economic Studies*, Vol.24, pp.11-32.
- Lloyd, P. (1982): 3x3 theory of customs unions, en *Journal of International Economics*, Vol.12, pp.41-63.
- Lucas, R. (1988): On the Mechanics of Development Planning, en *Journal of Monetary Economics*, Vol.22, No.1, julio, pp.3-42
- Lucas, R. E. (1988): On the Mechanics of Economic Development, en *Journal of Monetary Economics*, No. 22, pp. 3-42.
- Lucas, R. E. (1993): Making a Miracle, en *Econometrica*, Vol. 61, No. 2, marzo, pp. 251-272.
- Machado, D. (2007): La migración centroamericana hacia los Estados Unidos, en *Pueblos*, No.28, septiembre.
- Machlup, F. (1979): *A History of Thought on Economic Integration*. Londres, Macmillan.
- Madariaga, N., Montout, S. and Ollivaud, P. (2004): Regional Convergence, Trade Liberalization and Agglomeration of Activities: An Analysis of NAFTA and MERCOSUR case, en *Cahiers de la MSE-Working Paper*, No.2004-69, Université de Paris 1, París.
- Maeso F. (2007): Mercados financieros internacionales. En Alonso J. A. (Director), *Lecciones sobre economía mundial. Introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales*. Navarra, Aranzadi.

- Makower, H. y Morton, G. (1953): A Contribution Towards a Theory of Customs Unions, en *Economic Journal*, Vol. LVII, No.249, marzo, pp.33-49.
- Maksimova, M. (1976): Comments on paper types of economic integration by B. Balassa, en Machlup, F. (Ed.), *Economic Integration Worldwide, Regional, Sectoral*. Londres, Macmillan, pp.32-36.
- Malamud, C. (2003): El Estado en crisis, en Malamud, C. (Dir.), *Historia Contemporánea de América Latina*, Vol.4: 1920-1950, Madrid, Editorial Síntesis.
- Mankiw, N. G., Romer, D. y Weil, D. N. (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth, en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 2, mayo, pp. 407-437.
- Manrique, L. E. G. (2006): *De la conquista a la globalización. Estados, naciones y nacionalismos en América Latina*. Madrid, Biblioteca Nueva.
- Marer, P. y Montias, J. (1988): The Council for Mutual Economic Assistance, en El-Agraa (Ed.), *International Economic Integration*. Houndmills, Macmillan, pp.128-165.
- Marina, A.: “Convergencia económica en la Argentina. ¿Qué nos dice la evidencia empírica?” Ponencia presentada en la XXXIV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, celebrado en Rosario del 10 al 12 de noviembre de 1999 por iniciativa de la Universidad de Rosario.
- Marina, A; Garrido, N. y Sotelsek, D.: “Dinámica de la distribución del producto a través de las provincias argentinas. 1970-1995”. Ponencia presentada en la XXV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, celebrado en Córdoba del 13 al 15 de noviembre de 2000 por iniciativa de la Universidad Nacional de Córdoba.
- Marjolin, R. (1953): *Europe and the United States in the World Economy*. Durham, NC, Duke University Press.
- Marschazt, A., Argeñal, A. y Imendia, C. A. (2002): *Convergencia económica de Centroamérica: evidencia empírica entre 1920 y 2000 (consideraciones preliminares para definir políticas estructurales de cohesión)*, Cuaderno Socioeconómico No.31. BCIE.
- Martín, C. (1995): La convergencia real en Europa: un referente clave para la política económica española, en *Papeles de Economía Española*, No. 63, pp. 2-17.
- Martín, F. (2008b): “Evolución de las disparidades espaciales en América Latina. 1950-2008”, en *Principios*, No.11, pp.25-44.

- Marure, A. (1960): *Bosquejo histórico de las Revoluciones de Centroamérica. Desde 1811 hasta 1834*. Dos tomos, primera edición de 1837. Guatemala, Editorial del Ministerio de Educación Pública “José de Pineda Ibarra”.
- Masson, P. R. y Taylor, M. K. (1993): *Policy Issues in the operation of currency unions*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Mateo, F. (1983): Distribución de beneficios y costos en un proceso de integración entre países en desarrollo, en *Integración Latinoamericana*, No.79, mayo, pp.3-11.
- Mátyás, L. (1997): Proper Econometric Specification of the Gravity Model, en *The World Economy*, No.20, pp.363-368.
- Meade, J. E. (1955): *The Theory of Custom Unions*. Amsterdam, North Holland Publishing Company. Existe traducción al castellano en: Editorial Moneda y Crédito, 1969.
- Meade, J. E. (1957): *Problemas de una unión económica*. Madrid, Aguilar.
- Meade, J. E. (1968): *The Pure Theory of Custom Unions*. Amsterdam, North Holland Publishing Company.
- Meier, G. M. (1960): Effects of a Customs Union on Economic Development, en *Social and Economic Studies*, Vol.1, No.9, marzo, pp.29-36.
- Melvin, J. R. (1977): Comentarios sobre la teoría de las uniones aduaneras, en Andic, S y Teitel, S. (Comp.), *Integración Económica*, México, Fondo de Cultura Económica, pp.248-255.
- Menéndez, J. y Valdez, J. (2009): *Impunidad Sindical. El verdadero rostro de Centroamérica*. El Salvador, FUNDASPAD.
- Mennis, B. y Sauvart, K. (1976): *Emerging forms of Transnational Community*. Lexington, Lexington Books.
- Messmacher, M. (2000): “Desigualdad regional en México. El efecto TLCAN y otras reformas estructurales”. Documento de investigación No.2000-4, Dirección General de Investigaciones Económicas, Banco de México, 25p.
- Mikesell, R. F. (1961): The Movement Toward Regional Trading Groups in Latin America, en Hirschman, A. O. (Ed.), *Latin American Issues: Essays and Comments*. Nueva York, The Twentieth Century Fund, pp.125-151.
- Mikesell, R. F. (1963): The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements Among Developing Countries, en Harrod, R. F. y Hague, D. C. (Ed.), *International Trade Theory in a Developing World*. Londres, Macmillan, pp.205-229.

- Milanovic, B. (2006): Economic Integration and Income Convergence: not such a strong link?, en *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 88, No. 4, noviembre, pp. 659-670.
- Molle, W. (1991): *The Economics of European Integration*. Aldershot, Dartmouth.
- Monteforte, M. (1952): La reforma agraria en Guatemala, en *El Trimestre Económico*, Vol. XIX, julio-septiembre, No.3, pp.389-407.
- Mora, H. Ml. (2004): *101 razones para oponerse al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos*. Documento digital disponible en cuatro partes. Existe copia completa. Para cualquier comentario o aclaración se puede escribir a: hmoraj@una.ac.cr
- Morales, A. (2007): *La diáspora de la posguerra. Regionalismo de los migrantes y dinámicas territoriales en América Central*. San José, FLACSO.
- Motta, M. (1990): Recent models of international trade and distribution gains from integration, en *Revista Internazionale de Scienze Economiche e Commerciale*, Vol. 37, pp. 713-736.
- Motta, M. (1992): Sunk costs and trade liberalization, en *The Economic Journal*, Vol. 102, pp. 578-587.
- Mundell, R. (1964): Tariff Preferences and the Terms of Trade, en *Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol.32, pp.1-13.
- Muñoz, C.: “Guatemala, Honduras y El Salvador superan a México en feminicidios”. En ABC, 7 de abril de 2010, p.55.
- Myrdal, G. (1956): *Solidaridad o desintegración*. México, D. F., Fondo de Cultura Económica.
- Myrdal, G. (1957): *Economic Theory and Under Developed Regions*. Londres, Gerald Duckworth & Co.
- Naranjo, F. (2003): “Principales efectos macroeconómicos para Centroamérica de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América”. Informe de consultoría, Proyecto SG-SICA/CEPAL.
- Narciso, R. (2010): Dimensión del empleo informal en la región, en *Revista Real Card*, No.2, pp.169-178.
- Negishi, T. (1969): Customs Unions and the theory of the second best, en *International Economic Review*, Vol.10, No.3, octubre, pp.391-398.
- Nelsen, B. F. y Stub, A. C-G. (Eds.) (1994): *The European Union. Readings on the Theory and Practice of European Integration*. Londres, Macmillan.

- Nicholls, S. M. A. (1998): Medición de la creación y desviación comercial en el Mercado Común Centroamericano: una alternativa según Hicks, en Bulmer-Thomas, V. (Ed.), *Integración regional en Centroamérica*, Colección Centroamérica en reestructuración. San José, FLACSO/SSRC, pp.47-78.
- Nieto, J. A. (2001): *La Unión Europea. Una nueva etapa en la integración económica europea*. Madrid, Ediciones Pirámide.
- Nieto, J. A. (2004): La experiencia de los fondos estructurales de la UE: posible aplicación a Centroamérica, en *Información Comercial Española*, No.817, septiembre, pp.161-183.
- Nieto, J. A. (2005): *Organización económica internacional y globalización. Los organismos internacionales en la economía mundial*. Madrid, Siglo XXI de España Editores.
- Nieto, J. A. (2007): "Central American economic integration in the context of relations between the European Union and Latin America". Documento de Trabajo No. 3/2007, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.
- Nieto, J. A.: "España y la política comercial de la Comunidad Europea. Los acuerdos preferenciales con los países mediterráneos en el marco del comercio exterior de la Comunidad ampliada". Tesis Doctoral presentada en el Departamento de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid el 24 de marzo de 1988. Publicada por la Editorial de la Universidad Complutense de Madrid.
- Nogués, J. y Quintanilla, R. (1993): Latin America's Integration and the Multilateral Trading System, en De Melo, J. y Panagariya, A. (Eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Cambridge University Press, pp.278-313.
- Norro, M. (1962): *Le Rôle du Temps dans l'intégration économique*. Paris-Louvain, Nauwelaerts.
- Nowalski, J. (2005): Seguridad humana y medios de vida sostenibles en Centroamérica: el caso de las Maras, en *Serie: Colección Prospectiva*, Vol.9, CIDH.
- Odar, J. C. (2002): Convergencia y polarización: el caso peruano, 1961-1996, en *Estudios de Economía*, Vol.29, No.1, junio, pp.47-70.
- Oguledo, V. I. y Macphee, C. R. (1994): Gravity Models: A Reformulation and an Application to Discriminatory Trade Arrangements, en *Applied Economics*, No.26, pp.107-120.

- OMS (VVAA): *Informe mundial sobre la violencia y la salud*.
- ONUDD (2007): *Crimen y desarrollo en Centroamérica. Atrapados en una encrucijada*.
- ONUDD (2008): *La amenaza del narcotráfico en América*. Informe No.37820.
- ONUDD y Banco Mundial (2007): *Delincuencia, violencia y desarrollo: tendencias, costos y opciones de políticas públicas en el Caribe*. Informe No.37820.
- Ortiz, E. F. y Sánchez, I. (1993): El Salvador: la construcción de nuevos caminos, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.263-274.
- Oscátegui, J. (1999): La teoría de las uniones aduaneras: el enfoque tradicional. Documento digital disponible en:
<http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD167.pdf>
- Oxfam (2008): *Servicios financieros y no financieros para mujeres: instrumentos de empoderamiento personal y económico. Experiencias de Nicaragua, El Salvador, Guatemala y México*. Oficina para Centroamérica, México y El Caribe.
- Oyarzun, J. (1997): “Regionalismo versus multilateralismo: efectos de la Ronda Uruguay”. Ponencia presentada en el Seminario Internacional sobre "Integración Económica Regional", celebrado el 28 y 29 de mayo de 1997. Parcialmente reproducida en: Ruesga, S., Heredero, M. I. y Fujii, G. (Eds.) (1998): *Europa e Iberoamérica: dos escenarios de integración económica*. Parteluz, Madrid, pp.90-104.
- Pacheco, A. y Valerio, F. (2007): “DR-CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana” CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, No.76, Unidad de Comercio Internacional e Industria, 60p.
- Pack, H. (1994): Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings, en *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.8, No.1, invierno, pp. 55-72.
- Padilla, R., Cordero, M., Hernández, R. y Romero, I. (2008): “Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial”. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, No.95, Unidad de Comercio Internacional e Industria, 98p.

- Padoa-Schioppa, T. (1987): *Eficacia, estabilidad y equidad: una estrategia para la evolución del sistema económico de la Comunidad Europea. Informe de Tommaso Padoa-Schioppa*. Madrid, Alianza Editorial.
- Panagariya, A. (1996): The Free Trade Area of the Americas: Good for Latin America?, en *The World Economy*, Vol.19, No.5, septiembre, pp.485-515.
- Panić, M. (1988): *National Management of the International Economy*. Londres, Macmillan.
- Paunovic, I. (2004): *The United States-Central American Free Trade Agreement: fiscal implications for the Central American countries*. CEPAL. Santiago de Chile, 24p.
- Pearce, I. (1970): *International Trade*, Vol.1. Londres, Macmillan.
- Peck, M. (1989): Industrial organization and the gains from Europe 1992, en *Brookings Papers on Economic Activity*, No2, pp.277-299.
- Pelkmans, J. (1984): *Market Integration in the European Community*. The Hague, Martinus Nijhoff.
- Pelkmans, J. (2001): *European Integration. Methods and Economics Analysis*. Londres, Prentice Hall.
- Pelkmans, J. y Winters, A. (1988): *Europe' Domestic market*. Londres, Routledge.
- Pelupessy, W. (1989): Conclusiones: los sectores agroexportadores y la recuperación económica, en Pelupessy, W. (Ed.), *La economía agroexportadora en Centroamérica: crecimiento y adversidad*, San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Penrose, E. (1959) : *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford, Basil Blackwell.
- Pérez, H. (1993a): Nota preliminar, en Pérez, H. (Ed.), *De la posguerra a la crisis (1945-1979)*, Tomo V de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Pérez, H. (1993b): Nota preliminar, en Pérez, H. (Ed.), *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Tomo III de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Pérez, H. (2000): *Breve historia de Centroamérica*. Madrid, Alianza Editorial.
- Pérez, J. P. (1998): La nueva industrialización y el trabajo, en *Nueva Sociedad*, No.158, noviembre-diciembre, pp.160-172.

- Perroux, F. (1950): Les espaces économiques, en *Economie Appliquée*, No.1, enero-marzo, pp.224-244.
- Perroux, F. (1954): *L'Europe sans rivages*. París, Presses Universitaires.
- Perroux, F. (1961): *La economía del siglo XX*. Barcelona, Ariel.
- Perroux, F. (2000): ¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se realiza la integración?, en *Revista Integración & Comercio*, Número Especial (1965-2000), pp.33-53. Publicado originalmente en: *Revista de la Integración*, No.1, noviembre, 1967.
- Petith, H. (1977): European integration and the terms of trade, en *Economic Journal*, Vol.87, No. 346, junio, pp.262-272.
- Piani, G. y Kume, H. (2000): “Fluxos Bilaterais de Comércio e Blocos Regionais: Uma Aplicação do Modelo Gravitacional”. Instituto de Pesquisa Economica Aplicada. Texto para Discussão, No.7491.
- Pigou, A. C. (1932): *The economics of welfare*. Londres, Macmillan. Cuarta edición.
- Pinder, J. (1969): Problems of European integration, en Denton, G. (Ed.), *Economic Integration in Europe*. Londres, Weidenfeld and Nicolson, pp.143-170.
- Pinto, F. A. (1966): Necesidad de un sistema institucional y jurídico para la integración latinoamericana, en BID (Coord.), *Factores para la integración de Latinoamérica*. México D. F., Fondo de Cultura Económica, pp.165-202.
- Pinto, J. C. (1993): La independencia y la federación (1810-1840), en Pérez, H. (Ed.), *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Tomo III de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Pittella, R (1999): Migracoes e Convergencia no Brasil: 1960-91, en *Revista Brasileira de Economia*, Vol.53, No.2, pp.211-236.
- PNUD (2003): *Segundo Informe sobre Desarrollo Humano Centroamérica y Panamá*. San José. En colaboración con Proyecto Estado de la Región.
- PNUD (2005): *Informe sobre el desarrollo humano 2005: una mirada al nuevo nosotros, el impacto de las migraciones*. El Salvador.
- PNUD (2006a): *Informe nacional de desarrollo humano. Venciendo el temor: (in)seguridad ciudadana y desarrollo humano en Costa Rica*. San José.
- PNUD (2006b): *El costo económico de la violencia en Guatemala*. Guatemala.
- PNUD (2009): *Informe sobre Desarrollo Humano para América Central. Abrir espacios para la seguridad ciudadana y el desarrollo humano*.
- PNUD (VVAA): *Informe de Desarrollo Humano*. Nueva York, PNUD.

- PNUD (VVAA): *Informe sobre Desarrollo Humano*. Nueva York.
- Posas, M. (1993): La plantación bananera en Centroamérica (1870-1929), en Acuña, V. H. (Ed.), *Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, Tomo IV de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Pöyhönen, P. (1963): A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, No.90, pp.93-99.
- Pratten, C. (1988): *A survey of the Economies of Scale*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Prebisch, R. (1959): El Mercado Común Latinoamericano, en *Revista Integración & Comercio*, Número Especial (1965-2000), BID-INTAL, Buenos Aires, pp.25-31. Publicado originalmente en *Comercio Exterior*, Tomo IX, No.5, mayo.
- Programa Estado de la Nación (VVAA): *Informe Estado de la Región en Desarrollo Humano Sostenible*. San José.
- Quah, D. T. (1993): Galton's Fallacy and the Test of the Convergence Hypothesis, en *Journal of Economics*, Vol. 95, No. 4, mayo, pp. 427-443.
- Quah, D. T. (1994): Exploiting cross-section variation for unit root inference in dynamic data, en *Economics Letters*, Vol. 44, No 1-2, pp. 9-19.
- Quah, D. T. (1996a): Empirics for economic growth and convergence, en *European Economic Review*, Vol. 40, pp. 1353-1375.
- Quah, D. T. (1996b): Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics, en *The Economic Journal*, Vol. 105, julio, pp. 1045-1055.
- Ramón-Berjano, C. (2002): "Convergence of regional disparities in Argentina and Brazil: the implications for Mercosur". Documento de Trabajo del Royal Institute of International Affairs Paper, Londres, 26p.
- Ramos, A. (1986): *El enfoque estructural (comentarios para un curso de doctorado)*, Mimeo (revisado en 1998). Madrid, UCM.
- Ramos, A. (2003): La explicación histórica como una modalidad de la economía aplicada, en *Estudios de Historia y de Pensamiento Económico. Homenaje al profesor Francisco Bustelo García del Real*. Madrid, Editorial Complutense.
- Ramsey, F. P. (1928): A Mathematical Theory of Saving, en *The Economic Journal*, Vol.38, No.152, diciembre, pp.543-559
- Rebelo, S. (1991): Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth, en *Journal of Political Economy*, Vol.99, No.3, junio, pp. 500-521

- Requeijo, J. (1998): *El Euro y la economía española. Esperanzas e inquietudes*. Madrid, Marcial Pons.
- Reuben, S. (1998): La transformación estructural en Centroamérica, los actores sociales y la integración regional, en Bulmer-Thomas, V. (Ed.), *Integración regional en Centroamérica*, Colección Centroamérica en reestructuración. San José, FLACSO/SSRC, pp.277-308.
- Rey, S. J. y Montouri, B. D. (1999): US Regional Income Convergence: A Spatial Econometric perspective, en *Regional Studies*, Vol. 33, No 3, pp. 145-156.
- Reyes, V. (2004): Desarrollo y etnicidad en Centroamérica: un diálogo inconcluso, en Davis, S. H., Gacitúa, E. y Sojo, C. (Eds.), *Desafíos del desarrollo social en Centroamérica*, San José, FLACSO y Banco Mundial, pp.21-62.
- Riezman, R. (1979): A 3 x 3 model of customs unions, en *Journal of International Economics*, Vol.9, No.3, agosto, pp.341-354.
- Rincón, A. (1998): Crecimiento económico en América Latina. Estudio basado en el modelo neoclásico, en *El trimestre económico*, Vol.65, No.259, julio-septiembre, pp.339-362.
- Robles, E. A. y Telleria, R. (2006): *Regionalismo en Centroamérica. Revisión Histórica de los Procesos de Integración en Centroamérica*. FAO. Documento digital disponible en: www.fao.org/tc/easypol
- Robson, P. (1987): *The Economics of International Integration*. Londres, George Allen and Unwin.
- Robson, P. (1993): The New Regionalism and Developing Countries, en *Journal of Common Market Studies*, Vol.31, No.3, pp.329-348.
- Roca, A. (2005): Análisis de la integración económica, en Jordán, J. M. (Coord.), *Economía de la Unión Europea*. Madrid, Thomson/Civitas, pp.175-210.
- Rodas, H. (2005): *Retos y oportunidades del Mercado Común Centroamericano ante el DR-CAFTA*. SIECA, 9p.
- Rodas, P. (1998): Comercio intra-industrial y ventajas comparativas reveladas en el comercio intra-centroamericano en manufacturas, en Bulmer-Thomas, V. (Ed.), *Integración regional en Centroamérica*, Colección Centroamérica en reestructuración. San José, FLACSO/SSRC, pp.79-98.
- Rodlauer, M. y Schipke, A. (Eds.) (2005): "América Central: Integración mundial y cooperación regional". Serie de Estudios/Occasional Papers, No.243, Fondo Monetario Internacional, Washington, D. C.

- Rodolfo, C. y Roslyn, J. (2006): “Determinantes del crecimiento económico y convergencia en Centroamérica: Evidencia de modelos dinámicos con datos panel”. Documento de Trabajo, DTE 380, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., México, D. F.
- Rodríguez, I. (1998): El nuevo marco político e institucional de la integración centroamericana, en Sanahuja J. A. y Sotillo J. A. (Coords.), *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*, Madrid, Los libros de la catarata, pp.141-177.
- Rodríguez, L. R. (2008): El “Tratado sobre sistemas de pagos de Centroamérica y República Dominicana”: contribución fundamental a la integración financiera de la región, en *Notas Económicas Regionales*, SE-CMCA, No.13, agosto, 7p.
- Rodríguez, L. R.: “La experiencia normativa de Centroamérica y República Dominicana sobre sistemas de pagos y de liquidación de valores”. Ponencia presentada al VIII Reunión de Asesores Legales de Banca Central, celebrado en Madrid en junio de 2007 por iniciativa del Banco de España.
- Rojas, M. (1993): La política, en Pérez, H. (Ed.), *De la posguerra a la crisis (1945-1979)*, Tomo V de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Romer, P. M. (1986): Increasing Returns and Long-Run Growth, en *The Journal of Political Economy*, Vol.94, No.5, octubre, pp.1002-1037
- Romer, P. M. (1987): Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization, en *American Economic Review*, Vol.77, No.2, pp.56-62
- Romer, P. M. (1989): Human capital and growth. Theory and evidence, en *NBER, Working Paper* No 3173, Cambridge, Massachussetts.
- Romer, P. M. (1990): Endogenous Technological Change, en *Journal of Political Economy*, Vol.98, No.5, octubre, parte II, pp.71-102
- Rubio, M. (2005): *La mara trucha y voraz. Violencia juvenil organizada en Centroamérica. Resumen ejecutivo*. BID.
- Rueda-Junquera, F. (1999): *La reactivación del Mercado Común Centroamericano*. Burgos, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Burgos.
- Rueda-Junquera, F. (2006): “El futuro económico de Centroamérica tras el RD-CAFTA: una oportunidad no exenta de riesgos”. Documento de la Fundación Real Instituto Elcano, ARI No.69/2006.

- Rueda-Junquera, F. (2006): El proyecto de unión aduanera centroamericana. Más allá de la retórica, en *Boletín Económico de ICE* N° 2872, del 13 al 26 de marzo, pp. 15-33.
- Sala-i-Martin, X (2002): *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona, Antoni Boch.
- Sala-i-Martin, X. (1996a): Regional cohesion: Evidence and theories of regional growth and convergence, en *European Economic Review*, Vol. 40, No 6, pp. 1325-1352.
- Sala-i-Martin, X. (1996b): The Classical Approach to Convergence Analysis, en *The Economic Journal*, Vol. 106, No. 437, Julio, pp. 1019-1036.
- Sala-i-Martin, X. (2002): *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona, Antoni Boch.
- Salvadori, N. (2003): *Old and new growth theories: an assessment*. Northhampton, Edward Elgar.
- Sampedro, J. L. y Martínez Cortiña, R. (1973): *Estructura Económica: teoría básica y estructura mundial*. Barcelona, Ariel.
- Samper, M. (1993): Café, trabajo y sociedad en Centroamérica, (1870-1930): una historia común y divergente, en Acuña V. H. (Ed.), *Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, Tomo IV de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Sanahuja, J. A. (1998): “Nuevo regionalismo” e integración en Centroamérica, en Sanahuja, J. A. y Sotillo, J. A. (Coord.), *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*. Madrid, Catarata-IUDC/UCM, pp.13-58.
- Sanahuja, J. A. (2007): Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas, en *Pensamiento Iberoamericano*, La nueva agenda de desarrollo en América Latina, No.0, segunda época, pp.75-106.
- Sanahuja, J. A. (S.f.): Integración regional en América Central, 1990-1997: los límites del gradualismo, en *Revista: América Latina Hoy*, N°17. Integración. Instituto Interuniversitario de Iberoamérica, Universidad de Salamanca, pp.43-58.
- Sánchez, A. (2004): La integración regional de América Latina: sus éxitos y fracasos, en *Asian Journal of Latin American Studies*, Vol.18, No.1, pp.223-258.
- Sánchez, D. (2006): “Fortalezas y debilidades de la política comercial y de desarrollo de EEUU: un análisis del caso centroamericano”. Documento de la Fundación Real Instituto Elcano, ARI No.80/2006.

- Sánchez, M. (2007): "Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica" CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, No.80, Unidad de Desarrollo Social, 114p.
- Santacruz G. M. y Concha-Eastman, A. (2001): *Barrio Adentro: la solidaridad violenta de las pandillas*. San Salvador, IUDOP-UCA-OPS-Homies Unidos.
- Santamaría, G. (S.f.). Maras y pandillas: límites de su transnacionalidad, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, No.81, pp.101-123.
- Santos, F. J. (2004): Convergencia, desarrollo y empresariedad en el proceso de globalización económica, en *Revista de Economía Mundial*, No.10/11, pp.171-202.
- Sapir, A. (1992): Regional integration in Europe, en *Economic papers (Commission of the European Communities, Directorate-General for Economic and Financial Affairs)*; 94/1992, Comisión Europea, Bruselas, 26 p.
- Sarti, C. (1993): Las negociaciones políticas en Centroamérica, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.337-354.
- Sauner-Leroy, S. (2003): The impact of the implementation of the Single Market Programme on productive efficiency and on mark-ups in the European Union manufacturing industry, en *European Economy, Economic Papers*, No.192, septiembre, 45 p.
- Scherer, F. M. (1970): *Industrial Market Structures and Economic Performance*. Chicago, Rand McNally.
- Schiff, M. y Winters, L. A. (2003): *Regional Integration and Development*. Washington, World Bank/Oxford University Press.
- Schneider, E. (1957): Lineamenti di una teoria economia del mercato commune, en *Rivista Economica de Scienze Economiche e Commerciali*, febrero, pp.107-108.
- Scitovsky, T. (1958): *Economic Theory and Western European Integration*. Londres, George Allen and Unwin.
- Scott, L. y Vollrath, T. (1992): Global competitive advantages and overall bilateral complementary in agriculture: a statistical review, en *USDA/IRS Statistical Bulletin*, No.850.
- SECMCA (2004a): *Efectos de la Evolución Reciente de los Términos de Intercambio en Centroamérica y la República Dominicana*, Informe de Coyuntura N°12. San José.
- SECMCA (VVAA): *Informe Económico Regional*. San José, Costa Rica.

- Secretaría de la Economía Nacional (1933): *El café. Aspectos económicos de su producción y distribución en México y en el extranjero*. Departamento de Estudios Económicos, México, Cultura.
- Seyoum, B. (2007): Revealed comparative advantage and competitiveness in services: A study with special emphasis on developing countries, en *Journal of Economic Studies*, Vol.34, No.5, pp.376-388.
- SGSICA-CEPAL (2004): *La integración centroamericana: Beneficios y costos*.
- Shaked, A. y Sutton, J. (1984): Natural oligopolies and international trade, en Kierzkowski, H. (Ed.), *Monopolistic competition and international trade*, Oxford, Clarendon Press, pp.34-50.
- Shepherd, W. (1970): *Market Power and Economic Welfare*. New York, Random House.
- Sheshinski, E. (1967): Optimal Accumulation with Learning by Doing, en Shell, K. (ed.) *Essays on the theory of optimal economic growth*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.
- Shibata, H. (1971): A theory of free trade areas, en Robson, P. (Ed.), *International Economic Integration*. Middlesex, Penguin, pp.67-88.
- SICA (2001): *Transformación y modernización de Centroamérica en el siglo XXI. Una propuesta regional*.
- SICA-CEPAL (2004): *La integración centroamericana: beneficios y costos. Documento Síntesis*. El Salvador y México.
- SICA-CEPAL (2004): *La integración centroamericana: beneficios y costos. Documento Síntesis*, El Salvador y México.
- SIECA (2007a): *Unión Aduanera Centroamericana en cifras*. Documento digital disponible en: <http://www.sieca.org.gt>
- SIECA (2007b): *Estado actual de la unión aduanera*. Documento digital disponible en: <http://www.sieca.org.gt>
- SIECA (2009a): *Estado de situación de la integración económica centroamericana*. Guatemala, Octubre. Documento digital disponible en: <http://www.sieca.org.gt>
- SIECA (2009b): *La Unión Aduanera Centroamericana*. Centroamérica, julio. Documento digital disponible en: <http://www.sieca.org.gt>
- SIECA (2009c): *Política de Integración Económica. Plan Plurianual 2009-2011*. Noviembre. Documento digital disponible en: <http://www.sieca.org.gt>

- SIECA (2009d): *Evolución del comercio Centroamérica-Estados Unidos en el marco del DR-CAFTA*. Guatemala.
- SIECA (2010): *Medidas contrarias al libre comercio intrarregional*. Centroamérica, enero. Documento digital disponible en: <http://www.sieca.org.gt>
- SIECA (S.f. a): El crecimiento sostenido y generalizado en los precios del petróleo y sus derivados: el caso de Centroamérica. Disponible en: <http://www.sieca.org.gt>
- SIECA (S.f. b): *Marco institucional económico de Centroamérica*. Documento digital disponible en: www.sieca.org.gt
- SIECA (VVAAa): *Estado de situación de la integración económica centroamericana*. Guatemala, Octubre. Documento digital disponible en: <http://www.sieca.org.gt>
- SIECA (VVAAb): *La Unión Aduanera Centroamericana*. Centroamérica, julio. Documento digital disponible en: <http://www.sieca.org.gt>
- SISCA (2009): *Logros en el desarrollo social en la región centroamericana, 1988-2008. Informe a los Presidentes*. El Salvador.
- Smith, A. y Venables, A. J. (1988): Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations, en *European Economic Review*, Vol.32, No.7, septiembre, pp.1501-1525.
- Smutt, M. (1998): *El fenómeno de las pandillas en El Salvador. Violencia en una sociedad en transición*. PNUD, San Salvador, pp.16.
- Sol, J. (1972): Proceso de la integración económica centroamericana, en *Revista de la Integración Centroamericana*, No.4, pp. 45-100.
- Soloaga, I. y Winters, A. (1999): "Regionalism in the Nineties: What Effects on Trade?" Development Economic Group of the World Bank, *mimeo*.
- Solórzano, J. C. (1993): Los años finales de la dominación española (1750-1821), en Pérez, H. (Ed.), *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Tomo III de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Solow, R. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth, en *Quarterly Journal of Economics*, Vol.70, No.1, febrero, pp.65-94
- Soto-Quirós, R. (2006): Reflexiones sobre el mestizaje y la identidad nacional en Centroamérica: de las colonia a las Repúblicas liberales, en *Boletín AFEHC*, n° 25 Octubre "Mestizaje, Raza y Nación en Centroamérica: identidades tras conceptos, 1524-1950", Asociación para el Fomento de los Estudios Históricos en Centroamérica, pp. 1-40.

- Subdirección General de Estudios del Sector Exterior (2003): El patrón de comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial, en *Boletín Económico de ICE*, No.2765, abril, pp.3-13.
- Swan, T. (1956): Economic growth and capital accumulation, en *Economic Records*, Vol.32, noviembre, pp.334-61
- Swann, D. (1996): *European Economic Integration: the Common Market, European Union and beyond*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Tamames, R. (1989): *Fundamentos de Estructura Económica*. Madrid, Alianza.
- Taracena, A. (1993): Liberalismo y poder político en Centroamérica (1870-1929), en Acuña V. H. (Ed.), *Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, Tomo IV de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Taracena, A. (1995): Nación y República en Centroamérica (1821-1865), en Taracena, A. y Piel, J. (Eds.), *Identidades nacionales y Estado Moderno en Centroamérica*, San José, Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Timossi, G. (1993): Crisis y reestructuración: el balance centroamericano de los años ochenta, en Vilas, C. (Coord.), *Democracia emergente en Centroamérica*, México D.F., UNAM, pp.15-32.
- Tinbergen, J. (1954): *International Economic Integration*. Amsterdam, Elsevier.
- Tinbergen, J. (1962): *Shaping the world economy. Suggestions for an international economic policy*. Nueva York, The Twentieth Century Fund.
- Tinbergen, J. (1965): Ensayo sobre la teoría de la integración económica, en *Ensayos de teoría económica*. Madrid, Tecnos, pp.206-217. Publicado originalmente en *Les Cahiers de Bruges (Bruges Quarterly)*, 1952, pp.290-301.
- Tironi, J. (1982): Customs Union in the Presence of Foreign Firms, en *Oxford Economic Papers*, Vol.34, No.1, marzo, pp.150-171.
- Torres-Rivas, E. (1989a): *Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano*. San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Primera edición de 1971.
- Torres-Rivas, E. (1989b): Perspectivas de la economía agroexportadora en Centroamérica, en Pelupessy, W. (Ed.), *La economía agroexportadora en Centroamérica: crecimiento y adversidad*, San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Torres-Rivas, E. (1989c): Naturaleza y crisis de poder en Centroamérica, en Torres-Rivas, E., *Crisis de poder en Centroamérica*, San José, EDUCA, pp.13-69.

- Torres-Rivas, E. (1989d): Ocho claves para comprender la crisis en Centroamérica, en Torres-Rivas, E., *Crisis de poder en Centroamérica*, San José, EDUCA, pp.71-112.
- Torres-Rivas, E. (1989e): El Estado contra la sociedad: las raíces de la revolución nicaragüense, en Torres-Rivas, E., *Crisis de poder en Centroamérica*, San José, EDUCA, pp.113-143.
- Torres-Rivas, E. (1989f): Vida y muerte en Guatemala: reflexiones sobre la crisis y la violencia política, en Torres-Rivas, E., *Crisis de poder en Centroamérica*, San José, EDUCA, pp.145-178.
- Torres-Rivas, E. (1993a): Introducción a la década, en Torres-Rivas, E. (Ed.), *Historia inmediata (1979-1991)*, Tomo VI de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Torres-Rivas, E. (1993b): La sociedad: la dinámica poblacional, efectos sociales de la crisis, aspectos culturales y étnicos, en Torres-Rivas, E. (Ed.), *Historia inmediata (1979-1991)*, Tomo VI de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.), Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Torres-Rivas, E. (2001): América Central desde 1930: perspectiva general, en Bethell, L. (Ed.), *América Central desde 1930*, Tomo 14 de *Historia de América Latina*, Fontana, J. y Pontón, G. (Coord.), Barcelona, Crítica.
- Torres-Rivas, E. (2007): *La piel de Centroamérica*. San Salvador, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Madrid.
- Tovias, A. (1977): *Tariff Preferences in Mediterranean Diplomacy*. Londres, Trade Policy Research Centre.
- Tovias, A. (1990): The Impact of Liberalizing Government Procurement Policies of Individual EC Countries on Trade with Non-members, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.126, No.4, pp.722-736.
- Tovias, A. (1991): A Survey of the Theory of Economic Integration, en *Revue d'Intégration européenne/Journal of European Integration*, Vol.15, No.1, pp.5-23.
- Triffin, R. (1956): Convertibilité monétaire et intégration économique, en *Economie Appliquée*, octobre-décembre, pp.618-658.
- Tugores, J. (1994): *Economía Internacional e Integración Económica*. Madrid, McGraw-Hill.

- Ugur, M. (Ed.) (1995): *Policy Issues in the European Union. A Reader in the Political Economy of European Integration*. Kent, Greenwich OP.
- UNCTAD (VVAA): *World Investment Directory: Latin America and the Caribbean*.
- UNCTAD (VVAA): *World Investment Report*. Nueva York y Ginebra.
- UNICEF (2002): *Los jóvenes y el VIH/SIDA. Una oportunidad en un momento crucial*. Ginebra, UNICEF, ONUSIDA y OMS.
- Urbina, J. (2003): Institucionalidad centroamericana. Cooperación sin integración, en *Colección Perspectiva*, documento 4, San José, CIDH.
- Urquidí, V. L. (1962): *Free Trade and Economic Integration in Latin American*. Berkeley y Los Ángeles, university of California Press.
- USAID (2006): *Central America and Mexico Gang Assessment*.
- Utrera, G.: “El crecimiento económico en Latinoamérica”. Ponencia presentada en la XXXIV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, celebrado en Rosario del 10 al 12 de noviembre de 1999 por iniciativa de la Universidad de Rosario.
- Utrera, G. y Koroch, J. A.: Convergencia: evidencia empírica para las provincias argentinas (1953-1994). Ponencia presentada en la XXIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, celebrado en Mendoza en noviembre de 1998 por iniciativa de la Universidad Nacional de Cuyo.
- Uzawa, H. (1965): Optimum Technical Change in An Aggregative Model of Economic Growth, en *International Economic Review*, Vol.6, No.1, enero, pp.18-31
- Vaillant, M. y Ons, A. (2002): Preferential Trading Arrangements Between the European Union and South America: The Political Economy of Free Trade Zones in Practice, en *World Economy*, Vol.25, No.10, pp.1433-1468.
- Vanek, J. (1965): *General Equilibrium of International Discrimination*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.
- Vaubel, R. (1994): The public choice of European integration: a survey, en *European Journal of Political Economy*, Vol.10, No.1, mayo, pp.227-249.
- Vaubel, R. y Willet, T. (1991): *The political Economy of International Organizations. A Public Choice Approach*. Boulder, Westview.
- Vázquez, G. (2007a): Hacia una nueva etapa en la cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica: la negociación de un Acuerdo de Asociación Económica, en *Equidad y Desarrollo*, No.8, julio-diciembre, pp.127-147.

- Vázquez, G. (2007b): “La Unión Aduanera Centroamericana: cuestiones para el debate”. Documento de Trabajo No.1/2007, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.
- Vergara, E. (1969): *Bases Institucionales y Jurídicas del Mercado Común Centroamericano*. Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile.
- Villa, M. y Martínez, P. J. (2001): El mapa migratorio internacional de América Latina y el Caribe: patrones, perfiles, repercusiones e incertidumbres. Santiago de Chile, CEPAL, 28p.
- Villarroel, N. (2004). Ex pandilleros bajo amenaza: Sentencia de Muerte, en *Revista Vértice*, edición del 5 al 12 de diciembre.
- Villasuso, J. M. y Arroyo, M. (2008): “Unión Aduanera Centroamericana: avances y desafíos”. WorkingPaper No.97, FLACSO, agosto.
- Viñals, J. (1989): Del Sistema Monetario Europeo a la Unión Monetaria Europea, en *Información Comercial Española*, noviembre, pp.39-46.
- Viner, J. (1950): *The customs union issue*. New York, Carnegie Endowment for International Peace.
- Vollrath, T. (1991): A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.127, No.2, junio, pp.265-280.
- Walter, K.: “La problemática del Estado nacional en Nicaragua”. Ponencia presentada en el Seminario *Balance histórico del Estado nación en Centroamérica*, celebrado en San Salvador del 22 al 24 de noviembre de 1993 por iniciativa del Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos y el Proyecto El Salvador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Wei, S. J. (1996): Intra-national versus International Trade: How Stubborn are Nations in Global Integration? en *NBER, Working Paper*, No.5.531.
- Weil, D. N. (2006): Crecimiento económico. Madrid, Pearson Educación.
- Weiller, C. J. (1958): Les degrés de l'intégration et les chances d'une 'zone de coopération' internacionales, en *Revue Economique*, No.2, pp.233-254.
- Wicksell, K. (1934-35): *Lectures on Political Economy*. Londres, Routledge.
- Willmore, L. N. (1975): Creación de comercio, desviación de comercio y protección efectiva en el Mercado Común Centroamericano, en Lizano E. (Ed.), *La integración económica centroamericana*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, pp.105-134.

- Winters, L. (1988): Completing the European Internal Market, en *European Economic Review*, Vol.32, No.7, septiembre, pp.1477-1499.
- Winters, L. y Venables, A. (1991): *European Integration: Trade and Industry*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Wonnacott, P. y Wonnacott, R. (1967): *Free trade between the U.S. and Canada*. Massachusetts, Harvard University Press.
- Wonnacott, P. y Wonnacott, R. (1981): Is unilateral tariff reduction preferable to a customs union? The customs union of the missing foreign tariff, en *American Economic Review*, Vol.71, No.4, septiembre, pp.704-713.
- Wooldridge, J. M. (2002): *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology Press.
- Wooton, I. (1986): Preferential Trade Agreements: an investigations, en *Journal of International Economics*, Vol.21, No.1-2, agosto, pp.81-97.
- Zamora, R. I. (2003): La nueva integración Centroamericana. Muerta la integración, viva la integración, en *Colección Prospectiva*, No.3. San José, CIDH.

PROTOCOLOS, TRATADOS Y CONVENIOS

- ALIANZA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE CENTRO AMERICA (ALIDES), 12 de octubre de 1994. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>
- CARTA DE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS CENTROAMERICANOS (ODECA), 14 de octubre de 1951. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>
- CONSTITUCION DE LA REPUBLICA FEDERAL DE CENTRO-AMERICA, DADA POR LA ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE EN 22 DE NOVIEMBRE DE 1824. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>
- CONVENIO 169 DE LA OIT SOBRE PUEBLOS INDÍGENAS Y TRIBALES EN PAÍSES INDEPENDIENTES. Disponible en: <http://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>
- CONVENIO CENTROAMERICANO SOBRE EQUIPARACION DE GRAVÁMENES A LA IMPORTACIÓN, 1 de septiembre de 1959. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>
- CONVENIO MARCO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LA UNIÓN ADUANERA CENTROAMERICANA, 25 de junio de 2007. Disponible en: <http://www.sieca.org.gt>

CONVENIO MARCO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA UNIÓN ADUANERA ENTRE LOS TERRITORIOS DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR Y LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, 13 de enero de 2000. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

CONVENIO SOBRE EL RÉGIMEN ARANCELARIO Y ADUANERO CENTROAMERICANO –Edición actualizada-, junio de 1997. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

CONVENIO SOBRE EL RÉGIMEN DE INDUSTRIAS CENTROAMERICANAS DE INTEGRACIÓN, 10 de junio de 1959. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

DECLARACIÓN DE ANTIGUA, 17 de junio de 1990. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

GUÍA ANOTADA DEL NUEVO PROTOCOLO DE NACIONES UNIDAS CONTRA LA TRATA DE PERSONAS, 2002. Disponible en: <http://www.acnur.org/t3/>

LA DECLARACIÓN DE ESTOCOLMO, 25-28 de mayo de 1999. Disponible en: <http://www.gsdehonduras.org>

PLAN DE ACCION ECONOMICO DE CENTROAMERICA (PAECA), 17 de junio de 1990. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

POLÍTICA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA. PLAN PLURIANUAL 2009-2011. SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA, 19 de noviembre de 2008. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

PROTOCOLO AL TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO (PROTOCOLO DE GUATEMALA), 29 de octubre de 1993. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

PROTOCOLO DE MODIFICACIÓN AL CONVENIO MARCO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA UNIÓN ADUANERA ENTRE LOS TERRITORIOS DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR Y LA REPÚBLICA DE GUATEMALA, 22 de enero de 2009. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

PROTOCOLO DE TEGUCIGALPA A LA CARTA DE LA ORGANIZACION DE ESTADOS CENTROAMERICANOS (ODECA), 13 de diciembre de 1991. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

RESOLUCIÓN 9 (IV) DEL CUARTO PERÍODO DE SESIONES DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA, 15 de junio de 1951. Disponible en Biblioteca de la CEPAL, Santiago de Chile, previa petición formal de envío.

RESOLUCIÓN No. 05–2006 (CEIE) del Comité Ejecutivo de Integración Económica, 16 de junio de 2006. Disponible en: <http://www.sieca.org.gt>

REUNION EXTRAORDINARIA DE PRESIDENTES CENTROAMERICANOS. DECLARACION DE NICARAGUA, 2 de septiembre de 1997. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

TRATADO DE LA INTEGRACIÓN SOCIAL CENTROAMERICANA (Tratado de San Salvador), 30 de marzo de 1995. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO, 13 de diciembre de 1960. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

TRATADO MARCO DE SEGURIDAD DEMOCRÁTICA EN CENTROAMÉRICA, 15 de diciembre de 1995. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

TRATADO MULTILATERAL DE LIBRE COMERCIO E INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA, 10 de junio de 1958. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

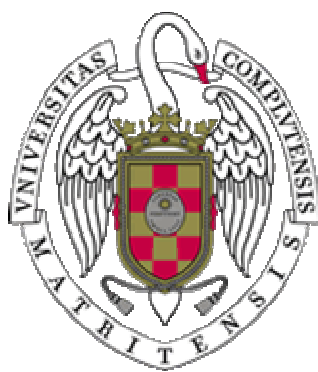
TRATADO SOBRE SISTEMAS DE PAGOS Y DE LIQUIDACIÓN DE VALORES DE CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA, 29 de junio de 2006. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

XVI REUNION DE PRESIDENTES CENTROAMERICANOS, 30 de Marzo de 1995. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Departamento de Economía Aplicada I



**INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y APERTURA
COMERCIAL EN CENTROAMÉRICA EN EL
PERÍODO 1990-2005.
ANEXOS**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR**

Guillermo Vázquez Vicente

Bajo la dirección de Doctor
José Antonio Nieto Solís

Madrid, 2011

**INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y APERTURA
COMERCIAL EN CENTROAMÉRICA EN EL
PERÍODO 1990-2005.
ANEXOS**

TESIS DOCTORAL PRESENTADA POR

Guillermo Vázquez Vicente

DIRIGIDA POR:

José Antonio Nieto Solís

Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Economía Aplicada I

Madrid, 2011

SEGUNDO VOLUMEN. ANEXOS

Índice.....	495
Listado completo de abreviaturas, siglas y acrónimos.....	498
ANEXO ESTADÍSTICO.....	503
ANEXO GRÁFICO.....	701
ANEXO HISTÓRICO.....	849

PARTE PRIMERA

EL NACIMIENTO Y EL OCASO DE LA FEDERACIÓN DE CENTRO AMÉRICA: CRÓNICA DE UNA MUERTE ANUNCIADA.....	851
I.1. De la proclama independentista al Plan de Iguala: ¿emancipación condicionada?.....	853
I.2. La proclama independentista y las élites regionales: ¿estrategia para mantener el poder?.....	856
I.3. El nacimiento de la Federación de Centro América: ¿utopía o realidad?.....	861
I.4. Conclusiones.....	867

PARTE SEGUNDA

EL AFIANZAMIENTO DE LAS ECONOMÍAS AGROEXPORTADORAS O EL NACIMIENTO DE LAS <i>BANANA REPUBLICS</i>: UN ANÁLISIS CRÍTICO.....	871
II.1. El café.....	871
II.2. El banano.....	876
II.3. Principales indicadores macroeconómicos en los albores del proceso de integración económica: un análisis con perspectiva histórica.....	880
II.3.1. Ámbito demográfico.....	881
II.3.2. Ámbito político.....	881

II.3.3. Evolución macroeconómica: la Producción bruta, <i>per capita</i> y por ramas de actividad.....	889
II.3.4. Evolución macroeconómica: el sector exterior.....	892
II.4. Conclusión.....	897

PARTE TERCERA

LA INFLUENCIA DE LA CEPAL Y DEL GOBIERNO DE

LOS ESTADOS UNIDOS EN EL NACIMIENTO

DEL MODERNO PROCESO DE INTEGRACIÓN

ECONÓMICA EN EL ISTMO.....899

III.1. El papel de la CEPAL en la integración económica centroamericana.....	899
III.2. Las primeras consecuencias.....	905
III.3. Las decisiones finales o la entrada de los Estados Unidos en el proceso de integración económica centroamericano.....	910
III.4. Contraste entre las propuestas iniciales y las decisiones finales.....	915
III.5. La posición de los Estados Unidos frente a la integración económica centroamericana.....	916
III.6. Un paso más allá: la influencia estadounidense en las Instituciones de integración.....	921
III.6.1. La influencia estadounidense en la SIECA.....	922
III.6.2. La influencia estadounidense en el BCIE.....	923
III.6.3. La influencia estadounidense en el Régimen de Industrias de Integración.....	926
III.7. Conclusión.....	930

PARTE CUARTA

LOS PROCESOS DE PAZ EN CENTROAMÉRICA.....933

IV.1. El contexto general.....	933
IV.2. El contexto concreto.....	935
IV.2.1. El caso de Nicaragua.....	935
IV.2.2. El caso de El Salvador.....	936
IV.2.3. El caso de Guatemala.....	937
IV.2.4. El caso de Honduras.....	938

IV.2.5. El caso de Costa Rica.....	938
PARTE QUINTA	
EVOLUCIÓN DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	
CENTROAMERICANO.....	941
BIBLIOGRAFÍA.....	945
TABLAS ESTADÍSTICAS, GRÁFICOS Y FIGURAS.....	959
ANEXO INSTITUCIONAL.....	967
PARTE PRIMERA	
MARCO INSTITUCIONAL DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN	
CENTROAMERICANO.....	969
PARTE SEGUNDA	
LINEAMIENTOS PARA EL FORTALECIMIENTO Y	
RACIONALIZACIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD	
REGIONAL.....	993
PARTE TERCERA.....	1011
PARTE CUARTA	
UN PRESUPUESTO COMÚN PARA POTENCIAR LA UNIÓN	
ADUANERA CENTROAMERICANA.....	1015

LISTADO COMPLETO DE ABREVIATURAS, SIGLAS Y ACRÓNIMOS

AAE: Acuerdo de Asociación Económica.

AEC: Arancel Externo Común.

AFEHC: Asociación para el Fomento de los Estudios Históricos en Centroamérica.

ALBA: Alternativa Bolivariana para las Américas.

ALC: América Latina y Caribe.

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas.

ALIDES: Alianza para el Desarrollo Sostenible.

AMF: Acuerdo Multifibras.

AOD: Ayuda Oficial al Desarrollo.

ARENA: Alianza Republicana Nacionalista.

ATV: Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.

BCIE: Banco Centroamericano de Integración Económica.

BCN: Banco Central de Nicaragua.

BID: Banco Interamericano de Desarrollo.

BM: Banco Mundial.

CA: Centroamérica.

CAPRE: Comité Coordinador de Empresas de Agua Potable y Saneamiento de Centroamérica, Panamá y República Dominicana.

CARICOM: Mercado Común del Caribe.

CAUCA: Código Aduanero Uniforme Centroamericano.

CCE: Comité de Cooperación Económica de Ministros de Economía del Istmo Centroamericano.

CCIE: Comité Consultivo de Integración Económica.

CCHAC: Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central.

CCJ: Corte Centroamericana de Justicia.

CCP: Comisión Centroamericana Permanente contra el Narcotráfico.

CCPDH: Consejo Centroamericano de Procuradores de Derechos Humanos.

CCT: Consejo Centroamericano de Turismo.

CCVAH: Consejo Centroamericano de Vivienda y Asentamientos Humanos.

CEAC: Consejo de Electrificación de América Central.

CECA: Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

CEE: Comunidad Económica Europea.

CEEA o EURATOM: Comunidad Europea de la Energía Atómica.

CEIE: Comité Ejecutivo de Integración Económica.

CENPROMYPE: Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y Caribe.

CEPREDENAC: Centro de Coordinación para la Prevención de Desastres Naturales en América Central.

CIA: Central Intelligence Agency.

CIES: Consejo Interamericano Económico y Social.

CMCA: Consejo Monetario Centroamericano.

CNC: Comité de Negociaciones Comerciales.

COCATRAM: Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo.

COCESNA: Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea.

COCISS: Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social.

CODICADER: Consejo del Istmo Centroamericano de Deportes y Recreación.

COMIECO: Consejo de Ministros de Integración Económica.

COMISCA: Unidad Técnica de Salud/Secretaría del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica.

COMTELCA: Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones.

COSEP: Consejo Superior de la Empresa Privada.

CRICI: Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración.

CSUCA: Consejo Superior Universitario Centroamericano.

CTCAP: Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centroamérica y Panamá.

CUCI: Clasificación Uniforme del Comercio Internacional de las Naciones Unidas.

DCC: Déficit por Cuenta Corriente.

DPT: Deuda Pública Total.

DR-CAFTA: Tratado de Libre Comercio firmado entre los Estados Unidos y Centroamérica y República Dominicana.

DSP: Déficit del Sector Público.

DUT: Declaración Única de Tránsito.

ECAT: Escuela Centroamericana Aduanera y Tributaria.

ESAF: Enhanced Structural Adjustment Facility.

FAO: Organización para la Agricultura y la Alimentación de las Naciones Unidas.

FAUCAS: Formularios Aduaneros Únicos Centroamericanos.

FLACSO: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

FMLN: Frente Farabundo Martí de Liberación Nacional.

FYDUCA: Factura y Declaración Única Centroamericana.

G-7: grupo de países conformado por las siete economías más grandes del mundo:
Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia e Italia.

GATS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (siglas en inglés).

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (siglas en inglés).

HIID: Harvard Institute for International Development.

HIPC: Iniciativa para la Reducción de la Deuda de los Países Pobres Altamente
Endeudados (siglas en inglés).

ICAITI: Instituto Centro Americano de Investigación y Tecnología Industrial.

ICAP: Instituto Centroamericano de Administración Pública.

ICC: Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

IDH: Índice de Desarrollo Humano.

IED: Inversión Extranjera Directa.

IIDH: Instituto Interamericano de Derechos Humanos Secretaría Técnica.

INCAE: Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible.

INCAP: Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá.

IPC: Índice de Precios al Consumidor.

ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones.

ITCER: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real.

IUDOP: Instituto Universitario de Opinión Pública.

MCCA: Mercado Común Centroamericano.

MCL: Mercado Común Latinoamericano.

MDRI: Iniciativa Multilateral de Alivio a la Deuda (siglas en inglés).

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

NAUCA: Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana.

NUECA: Nomenclatura Uniforme de Exportación para Centroamérica.

OCAM: Direcciones Generales de Migración.

OCCEFS: Organización Centroamericana de Entidades Fiscalizadoras Superiores.

ODECA: Organización de Estados Centroamericanos.

OEA: Organización de Estados Americanos.

OIRSA: Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria.

OIT: Organización Internacional del Trabajo.

OMC: Organización Mundial de Comercio.

OMS: Organización Mundial de la Salud.

ONU: Organización de Naciones Unidas.

ONUDD: Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito.

ONUSIDA: Programa Conjunto de las Naciones Unidas sobre el VIH/SIDA.

OSPESCA: Unidad Coordinadora de la Organización del Sector Pesquero y Acuícola del Istmo Centroamericano.

PAECA: Plan de Acción Económico para Centroamérica.

PAN: Partido de Avanzada Nacional.

PARLACEN: Parlamento Centroamericano.

PCS: Partido Comunista de El Salvador.

PIB: Producto Interior Bruto.

PIBpc: Producto Interior Bruto *per capita*.

PNB: Producto Nacional Bruto.

PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

PPA: paridad del poder adquisitivo.

PPP: El Plan Puebla Panamá.

RECAUCA: Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano.

RII: Régimen de Industrias de Integración.

RIN: Reservas Internacionales Netas del Banco Central.

ROCAP: Regional Office of AID for Central America and Panama.

SAC: Sistema Arancelario Centroamericano.

SCMCA: Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano.

SCA: Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano.

SE-CCAD: Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo.

SE-CRRH: Secretaría Ejecutiva del Comité Regional de Recursos Hidráulicos.

SG-CECC: Secretaría General de Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana.

SG-SICA: Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana.

SEGEPLAN: Secretaría General de Planificación y Programación de Guatemala.

SICA: Sistema de la Integración Centroamericana.

SIECA: Secretaría de Integración Económica Centroamericana.

SISCA: Secretaría de Integración Social Centroamericana.

SITCA: Secretaría de Integración Turística Centroamericana.

SPG: Sistema de Preferencias Generalizadas.

TGIEC: Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

Ti: Tasas de Interés.

TICS: Tratado sobre Inversiones y Comercio de Servicios.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TMLC: Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica
Centroamericana.

TRIPs: Acuerdo sobre Comercio de Propiedad Intelectual (siglas en inglés).

UAC: Unión Aduanera en Centroamérica.

UE: Unión Europea.

UFCO: United Fruit Company.

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

UNO: Unión Nacional Opositora.

US\$: dólares estadounidenses.

USAID: Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (siglas en inglés).

ANEXO ESTADÍSTICO

Tabla 1. Centroamérica. Población Total 1820-2005.
En millones de habitantes y porcentajes sobre el total.

Año	Costa Rica	% del Total	El Salvador	% del Total	Guatemala	% del Total	Honduras	% del Total	Nicaragua	% del Total	Centroamérica
1820	0,06	5,13%	0,25	20,21%	0,60	48,49%	0,14	11,00%	0,19	15,16%	1,23
1824	0,07	5,67%	0,20	16,21%	0,62	50,24%	0,14	11,10%	0,21	16,77%	1,23
1830	0,07	5,20%	0,27	19,57%	0,67	48,38%	0,15	10,97%	0,22	15,88%	1,39
1840	0,09	5,47%	0,32	20,04%	0,75	47,77%	0,18	11,32%	0,24	15,39%	1,57
1850	0,10	5,64%	0,37	20,44%	0,85	47,29%	0,20	11,33%	0,27	15,30%	1,79
1860	0,12	5,76%	0,42	21,22%	0,95	47,60%	0,23	11,51%	0,28	13,91%	2,00
1870	0,14	5,93%	0,49	21,32%	1,08	46,71%	0,27	11,46%	0,34	14,58%	2,31
1900 ⁽¹⁾	0,29	6,51%	1,08	24,40%	2,00	45,28%	0,54	12,29%	0,51	11,52%	4,43
1920	0,48	9,39%	1,39	27,20%	1,66	32,49%	0,91	17,81%	0,67	13,11%	5,11
1930	0,50	9,38%	1,44	27,02%	1,76	33,02%	0,95	17,82%	0,68	12,76%	5,33
1940	0,62	9,64%	1,63	25,35%	2,20	34,21%	1,15	17,88%	0,83	12,91%	6,43
1950	0,80	10,05%	1,86	23,37%	2,81	35,30%	1,43	17,96%	1,06	13,32%	7,96
1960	1,33	11,29%	2,58	21,81%	4,14	35,03%	2,00	16,95%	1,76	14,93%	11,82
1970	1,82	11,44%	3,60	22,59%	5,42	34,03%	2,69	16,90%	2,40	15,04%	15,92
1980	2,35	11,40%	4,59	22,28%	7,01	34,07%	3,57	17,34%	3,07	14,90%	20,58
1990	3,08	11,86%	5,11	19,70%	8,91	34,35%	4,88	18,81%	3,96	15,27%	25,93
2000	3,93	11,94%	6,28	19,09%	11,23	34,15%	6,49	19,73%	4,96	15,08%	32,87
2005	4,32	11,77%	6,88	18,72%	12,70	34,58%	7,35	20,00%	5,48	14,93%	36,73

(1) Cifras de 1901 para Costa Rica, El Salvador y Honduras. Cifras de 1906 para Nicaragua.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de: 1820-1870 extraídas de Gudmundsun (1993), excepto 1824, extraída de Sol (1973); cifras de 1900 extraídas de censos oficiales de población de sus respectivos países: varios años; cifras de 1920-1940 extraídas de Bulmer-Thomas (1994). Cifras de 1950-2005 extraídas de CEPAL.

Tabla 2. Centroamérica. Diferencial de crecimiento de la población, 1820-2005.
Por períodos. En valores enteros.

Período	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1820-1900 ⁽¹⁾	4,57	4,35	3,37	4,03	2,74	3,61
1900 ⁽¹⁾ -1950	2,78	1,72	1,40	2,63	2,08	1,80
1950-2005	5,40	3,70	4,52	5,14	5,17	4,61
1900 ⁽¹⁾ -1920	1,67	1,29	0,83	1,67	1,31	1,15
1820-1950	12,70	7,50	4,72	10,59	5,70	6,49
1820-2005	68,60	27,72	21,34	54,42	29,48	29,93

(1) Cifras de 1901 para Costa Rica, El Salvador y Honduras. Cifras de 1906 para Nicaragua.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de: 1820-1870 extraídas de Gudmundsun (1993), excepto 1824, extraída de Sol (1973); cifras de 1900 extraídas de censos oficiales de población de sus respectivos países: varios años; cifras de 1920-1940 extraídas de Bulmer-Thomas (1987). Cifras de 1950-2005 extraídas de CEPAL.

Tabla 3. Centroamérica. Exportaciones, 1855-1892.
Por países.

País	1855	1870	1892	1855-1892
En millones de pesos.				
Costa Rica	0,78	2,81	9,11	11,64
El Salvador	0,77	3,16	6,09	7,94
Guatemala	1,10	2,56	7,60	6,92
Honduras	0,53	n.a.	2,48	4,66
Nicaragua	n.a.	n.a.	1,66	n.a.
Exportaciones per cápita. En pesos.				
Costa Rica	7,11	20,04	37,47	5,27
El Salvador	1,94	6,45	7,57	3,90
Guatemala	1,22	2,37	3,80	3,11
Honduras	2,47	n.a.	6,21	2,51
Nicaragua	n.a.	n.a.	3,25	n.a.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Lindo (1993). Los valores de exportaciones en millones de pesos se refieren a cifras aproximadas a partir de los datos per cápita y de los de Tabla 1 de este Anexo.

Tabla 4. Centroamérica. Incremento del PIB, 1920-1950.
Por períodos. Cifras expresadas en porcentajes.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica	Centroamérica ⁽¹⁾
1920-1930	19,25%	37,91%	54,82%	61,84%	18,98%	42,96%	37,02%
1930-1940	34,46%	20,28%	91,82%	-10,11%	18,36%	41,35%	12,75%
1940-1950	55,70%	59,49%	2,60%	40,88%	55,73%	28,40%	53,27%
1920-1950	149,65%	164,57%	204,68%	104,95%	119,29%	159,45%	136,77%

(1) Excluyendo Guatemala.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Tabla 5. Centroamérica. Incremento anual medio del PIB, 1920-1950.
Por períodos. Cifras expresadas porcentajes.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica	Centroamérica ⁽¹⁾
1920-1930	2,05%	3,65%	4,61%	5,20%	2,54%	3,68%	3,36%
1930-1940	3,57%	2,26%	7,25%	-0,24%	0,69%	3,55%	1,57%
1940-1950	4,11%	5,70%	2,41%	4,04%	5,14%	3,41%	4,74%
1920-1950	3,48%	3,77%	4,46%	2,68%	3,31%	3,41%	3,31%

(1) Excluyendo Guatemala.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Tabla 6. Centroamérica. Evolución del PIBpc, 1920-1950.
Cifras expresadas en millones de dólares a precios constantes de 1970.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica	Centroamérica ⁽¹⁾
1920-1930	0,17%	12,05%	11,71%	22,66%	11,65%	13,14%	11,63%
1930-1940	8,43%	6,26%	53,46%	-25,74%	-3,03%	17,17%	-3,52%
1940-1950	20,67%	39,77%	-19,68%	13,30%	21,94%	3,72%	23,92%
1920-1950	31,07%	66,42%	37,70%	3,19%	32,01%	37,49%	33,17%

(1) Excluyendo Guatemala.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Tabla 7. Centroamérica. Incremento anual medio del PIBpc, 1920-1950.
Por períodos. Cifras expresadas porcentajes.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica	Centroamérica ⁽¹⁾
1920-1930	0,29%	1,50%	1,25%	2,32%	1,92%	1,28%	1,51%
1930-1940	1,36%	0,91%	4,85%	-2,15%	-1,20%	1,60%	-0,27%
1940-1950	1,59%	4,33%	-0,08%	1,77%	2,61%	1,22%	2,58%
1920-1950	1,27%	2,17%	1,73%	0,35%	1,57%	1,24%	1,34%

(1) Excluyendo Guatemala.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

**Tabla 8. Centroamérica. Destino del comercio. Exportaciones.
Por países. En porcentajes sobre el total.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1913						
Estados Unidos	50,4%	28,4%	27,2%	86,9%	35,3%	38,6%
Reino Unido	41,8%	7,1%	12,9%	0,5%	12,9%	17,3%
Alemania	4,9%	17,1%	53,0%	4,8%	24,5%	26,1%
Subtotal	97,1%	52,6%	93,1%	92,2%	72,7%	82,1%
1920						
Estados Unidos	71,1%	64,8%	83,4%	96,0%	86,2%	78,1%
Reino Unido	20,8%	4,2%	2,5%	10,0%	2,8%	8,7%
Alemania	0,2%	0,8%	0,6%	0,0%	0,2%	0,4%
Subtotal	92,1%	69,8%	86,5%	106,0%	89,2%	87,2%
1939						
Estados Unidos	45,6%	59,9%	70,7%	90,7%	77,5%	72,6%
Reino Unido	16,9%	0,2%	0,4%	1,8%	1,3%	2,8%
Alemania	25,0%	9,0%	11,5%	1,9%	10,9%	9,7%
Subtotal	87,5%	69,1%	82,6%	94,4%	89,7%	85,1%
1940						
Estados Unidos	58,8%	75,2%	91,0%	95,6%	94,2%	86,4%
Reino Unido	25,1%	0,2%	1,3%	0,1%	0,4%	3,4%
Alemania	---	---	0,0%	0,5%	---	0,2%
Subtotal	83,9%	75,4%	92,3%	96,2%	94,6%	90,0%
1945						
Estados Unidos ⁽¹⁾	84,4%	84,6%	90,7%	83,2%	90,0%	86,8%
Reino Unido	0,0%	0,4%	0,5%	0,0%	0,9%	0,3%
Alemania	---	---	---	---	---	0,0%
Subtotal	84,4%	85,0%	91,2%	83,2%	90,9%	87,2%
1955						
Estados Unidos ⁽¹⁾	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	62,4%
Europa Occidental ⁽²⁾	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	27,2%
UAC	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	2,9%
Japón	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	3,8%
Subtotal	---	---	---	---	---	96,3%

Tabla 8. Continuación...

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1961						
Estados Unidos ⁽¹⁾	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	50,8%
Europa Occidental ⁽²⁾	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	28,5%
UAC	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	8,0%
Japón	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	9,2%
Subtotal	---	---	---	---	---	96,5%
1980						
Estados Unidos ⁽¹⁾	42,3%	37,9%	35,3%	58,5%	46,0%	42,6%
Unión Europea	28,0%	15,8%	27,7%	25,3%	33,1%	25,9%
UAC	26,8%	41,1%	27,4%	10,3%	17,3%	25,4%
Subtotal	97,0%	94,8%	90,4%	94,1%	96,4%	93,9%
1990						
Estados Unidos	45,1%	34,1%	39,8%	51,5%	6,9%	40,1%
Unión Europea	29,5%	27,6%	13,6%	28,2%	34,8%	24,8%
UAC	9,5%	31,0%	24,8%	4,4%	14,4%	16,0%
Subtotal	84,1%	92,7%	78,2%	84,0%	56,1%	80,9%
2000						
Estados Unidos	52,0%	24,1%	36,1%	49,7%	39,5%	43,9%
Unión Europea	21,6%	11,3%	10,7%	17,7%	21,1%	17,4%
UAC	11,4%	55,2%	30,2%	25,8%	27,1%	23,4%
Subtotal	84,9%	90,6%	77,1%	93,3%	87,7%	84,6%

(1) Incluye Canadá.

(2) Reino Unido y países pertenecientes a la CEE (principalmente Alemania).

(3) Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia.

Fuente: Elaboración a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y CEPAL.

**Tabla 9. Centroamérica. Origen del comercio. Importaciones.
Por países. En porcentajes sobre el total.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1913						
Estados Unidos	50,4%	40,4%	50,2%	79,4%	56,2%	55,3%
Reino Unido	14,5%	26,0%	16,4%	6,9%	19,9%	16,7%
Alemania	15,1%	11,6%	20,3%	7,9%	10,7%	13,1%
Subtotal	80,0%	78,0%	86,9%	94,2%	86,8%	85,2%
1920						
Estados Unidos	52,1%	61,6%	64,9%	87,5%	81,1%	68,01%
Reino Unido	14,2%	15,4%	21,5%	6,2%	11,8%	14,33%
Alemania	13,4%	2,9%	4,2%	0,1%	1,1%	4,95%
Subtotal	79,7%	79,9%	90,6%	93,8%	94,0%	87,29%
1939						
Estados Unidos	58,8%	53,0%	54,5%	65,2%	68,4%	58,54%
Reino Unido	4,0%	6,9%	3,7%	2,0%	5,2%	4,08%
Alemania	17,7%	17,5%	27,0%	11,4%	12,2%	19,37%
Subtotal	80,5%	77,4%	85,2%	78,6%	85,8%	81,99%
1940						
Estados Unidos	75,0%	67,4%	73,8%	62,7%	84,0%	72,69%
Reino Unido	4,5%	7,6%	1,6%	2,9%	3,0%	3,52%
Alemania	3,5%	1,3%	2,9%	6,5%	0,8%	3,22%
Subtotal	83,0%	76,3%	78,3%	72,1%	87,8%	79,42%
1945						
Estados Unidos	69,5%	67,8%	67,4%	70,8%	70,6%	69,11%
Reino Unido	1,5%	2,3%	1,7%	0,9%	0,0%	1,34%
Alemania	---	---	---	---	---	---
Subtotal	71,0%	70,1%	69,1%	71,7%	70,6%	70,45%
1950						
Estados Unidos	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	70,4%
Europa Occidental:	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	12,0%
Reino Unido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	3,4%
Alemania	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	2,6%
UAC	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	3,1%
Japón	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	0,6%
Subtotal	---	---	---	---	---	86,1%
1955						
Estados Unidos	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	64,4%
Europa Occidental:	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	20,5%
Alemania	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	7,4%
Reino Unido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	4,1%
UAC	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	3,2%
Japón	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	2,4%
Subtotal	---	---	---	---	---	90,5%

Tabla 9. Continuación...

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1961						
Estados Unidos	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	48,50%
Europa Occidental:	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	27,60%
Alemania	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	9,60%
Reino Unido	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	4,40%
UAC	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	7,50%
Japón	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	6,50%
Subtotal	---	---	---	---	---	90,1%
1980						
Estados Unidos ⁽¹⁾	43,46%	31,52%	47,99%	48,08%	33,56%	42,00%
Unión Europea	13,82%	11,58%	14,61%	12,17%	8,94%	12,65%
UAC	14,36%	32,83%	9,96%	10,28%	33,95%	18,46%
Subtotal	71,6%	75,9%	72,6%	70,5%	76,5%	73,1%
1990						
Estados Unidos	47,17%	37,91%	40,30%	43,31%	12,21%	40,06%
Unión Europea	12,31%	10,49%	15,28%	10,07%	14,87%	12,74%
UAC	6,55%	16,98%	8,24%	8,12%	10,82%	9,11%
Subtotal	66,0%	65,4%	63,8%	61,5%	37,9%	61,9%
2000						
Estados Unidos	51,21%	34,83%	39,72%	46,40%	24,31%	41,87%
Unión Europea	10,88%	8,85%	8,35%	5,08%	5,33%	8,55%
UAC	5,17%	21,64%	12,59%	20,25%	28,52%	14,51%
Subtotal	67,3%	65,3%	60,7%	71,7%	58,2%	64,9%

(1) Incluye Canadá.

(2) Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia.

Fuente: Elaboración a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y CEPAL.

**Tabla 10. Centroamérica. Inversión directa norteamericana en el istmo.
Por países. En millones de dólares.**

	1897	1908	1914	1919	1924	1929	Promedio 1897-1929 ⁽¹⁾	Diferencial 1897-1929 ⁽¹⁾
Costa Rica	3,50	17,00	21,60	17,80	13,00	20,50	15,57	5,86
El Salvador	---	1,80	6,60	12,80	12,20	24,80	11,64	13,78
Guatemala	6,00	10,00	35,80	40,00	47,00	58,80	32,93	9,80
Honduras	2,00	2,00	9,50	18,40	40,20	80,30	25,40	40,15
Nicaragua	---	1,00	3,40	7,30	6,80	17,30	7,16	17,30
Centroamérica	11,50	31,80	76,90	96,30	119,20	201,70	89,57	17,54

(1) Por ausencia de datos, para El Salvador y Nicaragua el período es el comprendido entre 1908 y 1929.

Fuente: Naciones Unidas (1964): *El financiamiento externo de América Latina*. Diciembre, p.13. Extraído de Torres-Rivas (1989: p.100).

**Tabla 11. Centroamérica. Exportaciones por principales productos. 1913-1920.
Por países. En millones de dólares.**

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua		Centroamérica	
	1913	1929	1913	1929	1913	1929	1913	1929	1913	1929	1913	1929
Café	3,61	40,39	7,50	71,13	12,25	56,32	0,12	2,28	5,00	18,28	28,48	188,40
Banano	5,19	15,15			0,83	9,48	1,71	92,10	0,43	6,16	8,16	122,90
Metales preciosos	1,02	0,24	1,50			0,51	0,89	6,62	1,06	1,41	4,47	8,79
Cuero	0,13	0,18	0,10		0,46	0,51	0,16		0,33	0,44	1,17	1,13
Madera	0,14	0,36			0,25	2,57	0,01		0,32	4,14	0,72	7,07
Caucho	0,04		0,02		0,10		0,01		0,28		0,46	
Azúcar			0,07	3,76	0,35	0,96		2,50	0,03	0,74	0,45	7,96
Chicle					0,14	0,96					0,14	0,96
Bálsamo de Perú			0,09	0,46							0,09	0,46
Coco						0,44	0,22			0,10	0,22	0,54
Añil			0,05	0,15							0,05	0,15
Cacao	0,11	2,95							0,04	0,17	0,14	3,11
Ganado vivo							0,25	0,98	0,29		0,54	0,98
Algodón				0,08								0,08
Henequén				0,84								0,84
Miel						0,37						0,37
Total	10,32	60,11	9,41	76,82	14,45	73,52	3,42	108,49	7,80	33,66	45,41	352,59
Total café y banano	8,80	55,54	7,50	71,13	13,08	65,80	1,83	94,38	5,43	24,44	36,64	311,29

Nota: cifras de 1913 en millones de dólares US. Cifras de 1929 en millones de dólares US a precios de 1970.

Fuente: Elaboración a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Tabla 12. Centroamérica. Exportaciones por principales productos. 1913-1920.
Por países. En porcentajes sobre el total.

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua		Centroamérica	
	1913	1929	1913	1929	1913	1929	1913	1929	1913	1929	1913	1929
Café	34,92%	67,20%	79,64%	92,60%	84,81%	76,60%	3,40%	2,10%	64,16%	54,30%	62,71%	53,43%
Banano	50,31%	25,20%			5,71%	12,90%	50,11%	84,90%	5,51%	18,30%	17,98%	34,86%
Metales preciosos	9,89%	0,40%	15,89%			0,70%	25,92%	6,10%	13,63%	4,20%	9,84%	2,49%
Cuero	1,29%	0,30%	1,02%		3,15%	0,70%	4,67%		4,19%	1,30%	2,58%	0,32%
Madera	1,37%	0,60%			1,71%	3,50%	0,37%		4,13%	12,30%	1,59%	2,01%
Caucho	0,43%		0,19%		0,69%		0,42%		3,57%		1,00%	0,00%
Azúcar			0,77%	4,90%	2,42%	1,30%		2,30%	0,41%	2,20%	1,00%	2,26%
Chicle					0,98%	1,30%					0,31%	0,27%
Bálsamo de Perú			0,95%	0,60%							0,20%	0,13%
Coco						0,60%	6,43%			0,30%	0,48%	0,15%
Añil			0,56%	0,20%							0,12%	0,04%
Cacao	1,02%	4,90%							0,51%	0,50%	0,32%	0,88%
Ganado vivo							7,35%	0,90%	3,69%		1,19%	0,28%
Algodón				0,10%								0,02%
Henequén				1,10%								0,24%
Miel						0,50%						0,10%
Total selección	99,23%	98,60%	99,03%	99,50%	99,48%	98,10%	98,67%	96,30%	99,80%	93,40%	99,32%	97,49%
Total café y banano	85,23%	92,40%	79,64%	92,60%	90,52%	89,50%	53,51%	87,00%	69,67%	72,60%	80,69%	88,29%

Fuente: Elaboración a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Tabla 13. Centroamérica. Exportaciones por principales productos. 1955-1970.
Por países. En millones de dólares US.

	Costa Rica			El Salvador			Guatemala			Honduras			Nicaragua			Centroamérica		
	1955	1962	1970	1955	1962	1970	1955	1962	1970	1955	1962	1970	1955	1962	1970	1955	1962	1970
Café	37,40	46,80	91,31	91,50	64,20	164,39	75,50	68,30	155,25	11,10	11,50	28,86	27,90	15,40	43,23	243,40	206,20	483,03
Banano	33,20	21,10	83,45			0,00	17,00	8,50	20,89	24,30	34,30	79,78	0,40	n.a	0,36	74,90	63,90	184,48
Madera ⁽¹⁾	0,20	0,14			0,01		0,50	1,03		5,39	7,21		3,53	2,91		9,62	11,30	
Azúcar ⁽³⁾	0,58	3,13	12,71	0,29	1,59	10,27	0,01	0,81	14,22	0,00	0,01	1,36	0,94	2,83	13,22	1,82	11,85	51,78
Carne ⁽²⁾	0,01	1,84	22,42		0,00	0,00		0,75	19,73	0,00	2,93	10,86	0,00	4,04	36,26	0,01	9,56	89,28
Cacao	5,90	4,60					0,20						0,20			6,30	4,60	
Algodón			0,46	9,10	35,00	33,33	4,50	15,40	40,92	0,10	3,00	1,19	31,00	31,30	46,08	44,70	84,70	121,99
Total	80,90	92,97	231,16	106,90	136,30	228,32	107,10	114,51	290,18	51,50	79,79	169,74	71,90	90,17	178,62	418,30	513,75	1.098,02
Total café y banano	70,60	67,90	174,76	91,50	64,20	164,39	92,50	76,80	176,14	35,40	45,80	108,63	28,30	15,40	43,58	318,30	270,10	667,50

(1) Cifras de 1962 para Costa Rica, El Salvador y Nicaragua de 1961.

(2) Cifras de 1962 para El Salvador, Guatemala y Nicaragua de 1961.

(3) Cifras de 1962 sólo para Centroamérica. Cifras de países de 1961.

Fuente: elaboración a partir de cifras extraídas de CEPAL y Bulmer-Thomas (1994).

Tabla 14. Centroamérica. Exportaciones por principales productos. 1955-1970.
Por países. En porcentajes sobre el total.

	Costa Rica			El Salvador			Guatemala			Honduras			Nicaragua			Centroamérica		
	1955	1962	1970	1955	1962	1970	1955	1962	1970	1955	1962	1970	1955	1962	1970	1955	1962	1970
Café	46,23%	50,34%	39,50%	85,59%	47,10%	72,00%	70,49%	59,64%	53,50%	21,55%	14,41%	17,00%	38,80%	17,08%	24,20%	58,19%	40,14%	43,99%
Banano	41,04%	22,70%	36,10%				15,87%	7,42%	7,20%	47,18%	42,99%	47,00%	0,56%	n.a	0,20%	17,91%	12,44%	16,80%
Madera ⁽¹⁾	0,24%	0,15%					0,47%	0,90%		10,47%	9,03%		4,91%	3,23%		2,30%	2,20%	
Azúcar ⁽³⁾	0,72%	3,37%	5,50%	0,27%	1,17%	4,50%	0,01%	0,70%	4,90%		0,02%	0,80%	1,31%	3,14%	7,40%	0,43%	2,31%	4,72%
Carne ⁽²⁾	0,01%	1,98%	9,70%					0,65%	6,80%		3,67%	6,40%		4,48%	20,30%	0%	1,86%	8,13%
Cacao	7,29%	4,95%					0,19%						0,28%			1,51%	0,90%	
Algodón			0,20%	8,51%	25,68%	14,60%	4,20%	13,45%	14,10%	0,19%	3,76%	0,70%	43,12%	34,71%	25,80%	10,69%	16,49%	11,11%
Total	95,53%	83,48%	91,00%	94,38%	73,95%	91,10%	91,23%	82,77%	86,50%	79,41%	73,87%	71,90%	88,97%	62,65%	77,90%	91,02%	76,32%	
Total café y banano	87,27%	73,03%	75,60%	85,59%	47,10%	72,00%	86,37%	67,07%	60,70%	68,74%	57,40%	64,00%	39,36%	17,08%	24,40%	76,09%	52,57%	60,79%

(1) Cifras de 1962 para Costa Rica, El Salvador y Nicaragua de 1961.

(2) Cifras de 1962 para El Salvador, Guatemala y Nicaragua de 1961.

(3) Cifras de 1962 sólo para Centroamérica. Cifras de países de 1961.

Fuente: elaboración a partir de cifras extraídas de CEPAL y Bulmer-Thomas (1994).

**Tabla 15. Exportaciones centroamericanas.
Por producto. En millones de dólares y volúmenes.**

	Banano		Café		Valor total	Exportaciones totales
	Valor	Volumen	Valor	Volumen		
1950	59,9	30.716	155,4	170.002,1	219,6	283,56
1951	84,4	28.825,1	184,2	158.222,8	277,9	325,08
1952	84,1	28.533,4	204,4	172.723,5	293,6	352,35

Nota: las cifras de volumen de banano están reflejadas en miles de racimos, y las de café en toneladas métricas.

Fuente: extraído de Sol (1972, p.76).

**Tabla 16. Centroamérica. Incremento del PIB, 1950-1990.
Por períodos. Cifras expresadas en porcentajes.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1950-1960	86,65%	59,20%	43,71%	31,90%	69,55%	54,24%
1960-1970	77,92%	71,40%	66,83%	62,44%	87,99%	71,67%
1970-1980	70,54%	29,15%	73,68%	72,89%	3,55%	52,59%
1980-1990	25,10%	-5,29%	8,83%	25,48%	-12,71%	9,11%
1950-1970	232,09%	172,87%	139,76%	114,26%	218,73%	164,78%
1970-1990	113,34%	22,31%	89,01%	116,96%	-9,61%	66,49%

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Tabla 17. Centroamérica. Incremento anual medio del PIB, 1950-1990.
Por períodos. Cifras expresadas porcentajes.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1950-1960	6,58%	4,79%	3,72%	2,87%	5,52%	4,44%
1960-1970	5,96%	5,41%	4,99%	4,74%	6,14%	5,33%
1970-1980	5,67%	2,78%	5,67%	5,50%	0,87%	4,35%
1980-1990	2,20%	-1,30%	1,16%	2,23%	-0,71%	0,85%
1950-1970	6,27%	5,18%	4,50%	3,93%	6,05%	5,00%
1970-1990	4,09%	1,25%	3,39%	3,99%	-0,13%	2,71%

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 18. Centroamérica. Incremento del PIBpc, 1950-1990.
Por períodos. Cifras expresadas en porcentajes.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1950-1960	35,16%	20,48%	9,21%	-2,08%	24,47%	15,43%
1960-1970	30,34%	22,81%	27,46%	20,91%	38,46%	27,42%
1970-1980	32,32%	1,33%	34,20%	30,36%	-19,14%	18,05%
1980-1990	-4,55%	-15,01%	-14,32%	-8,21%	-32,39%	-13,40%
1950-1970	76,17%	47,96%	39,19%	18,39%	72,34%	47,07%
1970-1990	26,30%	-13,88%	14,98%	19,66%	-45,33%	2,23%

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 19. Centroamérica. Incremento anual medio del PIBpc, 1950-1990.
Por períodos. Cifras expresadas porcentajes.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1950-1960	3,20%	1,91%	0,91%	-0,15%	2,31%	1,46%
1960-1970	2,69%	1,98%	2,20%	1,68%	2,93%	2,24%
1970-1980	3,02%	0,23%	2,97%	2,56%	-1,62%	1,68%
1980-1990	-0,53%	-2,41%	-1,24%	-0,75%	-2,67%	-1,36%
1950-1970	2,96%	2,01%	1,69%	0,90%	2,85%	1,96%
1970-1990	1,40%	-0,60%	0,84%	0,95%	-2,63%	0,21%

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 20. Centroamérica. Producto interno bruto, 1978-1989.
Millones de dólares a precios constantes de 1990.

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1978	3.357,70	3.990,20	7.162,00	2.360,68	2.690,80	19.561,38
1979	3.521,30	3.885,73	7.507,58	2.482,44	1.978,40	19.375,45
1980	3.544,99	3.503,87	7.801,39	2.515,69	2.069,53	19.435,47
1981	3.460,21	3.145,44	7.875,99	2.582,26	2.180,53	19.244,43
1982	3.208,83	2.947,47	7.608,52	2.547,40	2.162,73	18.474,95
1983	3.294,44	2.997,27	7.400,70	2.527,46	2.262,50	18.482,37
1984	3.553,04	3.052,08	7.404,07	2.617,78	2.227,06	18.854,04
1985	3.578,90	3.028,67	7.362,33	2.691,03	2.136,16	18.797,10
1986	3.768,62	3.012,06	7.382,56	2.751,83	2.114,43	19.029,50
1987	3.938,41	3.087,29	7.648,13	2.886,98	2.099,49	19.660,31
1988	4.065,47	3.131,08	7.951,24	3.027,10	1.838,11	20.012,99
1989	4.287,70	3.136,48	8.248,85	3.170,43	1.806,91	20.650,37
1978-1989	27,70%	-21,40%	15,18%	34,30%	-32,85%	5,57%

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 21. Centroamérica. Producto Interior Bruto per capita, 1978-1989.
Millones de dólares a precios constantes de 1990.

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1978	1.511,12	902,35	1.072,00	691,67	875,91	987,45
1979	1.542,40	861,20	1.096,96	704,84	625,09	953,23
1980	1.510,44	764,04	1.112,42	704,87	674,77	944,29
1981	1.433,99	678,19	1.095,41	700,37	690,48	912,66
1982	1.292,84	630,88	1.032,22	668,96	665,25	855,96
1983	1.290,92	637,99	979,32	642,96	676,58	836,99
1984	1.354,06	645,67	955,98	645,25	648,16	834,66
1985	1.326,99	635,07	927,83	642,86	605,83	813,27
1986	1.360,51	624,39	908,73	637,15	585,07	804,60
1987	1.384,33	632,12	919,91	648,18	567,74	812,58
1988	1.391,81	632,41	934,67	659,21	486,02	808,51
1989	1.430,19	624,05	947,71	669,71	467,14	815,25
1978-1989	-5,36%	-30,84%	-11,59%	-3,17%	-46,67%	-17,44%

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 22. Centroamérica. Desequilibrios macroeconómicos, 1970-1991.
Porcentajes.

	1970-1973	1974-1977	1980-1985	1986-1991
Tasa de crecimiento del PIB	5,2%	5,7%	-0,5% ⁽¹⁾	2,9% ⁽¹⁾
Tasa de crecimiento del PIBpc⁽¹⁾	2,5%	2,7%	-2,6%	0,49%
Tasa de inflación	5,1%	14,2%	Entre 0,2% y 218%	Entre 10,3% y 20.218%
Déficit por cuenta corriente como proporción del PIB	2,3%	5,6%	Entre 1,5% y 26%	Entre 2% y 29%
Déficit fiscal como proporción del PIB	1,7%	2,7%	Entre 1,8% y 27%	Entre 0,5% y 25%
Deuda externa como proporción del PIB	38,6%	59,8%	Entre 44% y 1.433%	Entre 142% y 3.048%

Fuente: Extraído de CEPAL (2001, p.13); Excepto (1): elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 23. Magnitudes de la cuenta corriente, 1994-2005. Millones de dólares a precios constantes de 2000.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica												
Exportaciones	3.967,10	4.141,30	4.528,40	4.882,80	6.209,50	8.081,80	7.765,70	7.074,30	7.526,70	8.558,20	8.789,50	9.838,90
Importaciones	-4.417,90	-4.532,00	-4.842,30	-6.262,60	-7.252,00	-7.434,70	-7.297,30	-7.143,60	-8.062,10	-8.661,40	-8.774,50	-9.959,30
Saldo comercial	-450,80	-390,70	-313,90	-1.379,80	-1.042,50	647,10	468,40	-69,30	-535,40	-103,20	15,00	-120,40
PIB	12.063,38	12.536,37	12.647,52	13.353,02	14.474,39	15.664,50	15.946,59	16.118,24	16.586,02	17.648,28	18.400,00	19.483,09
Saldo % PIB	3,74%	3,12%	2,48%	10,33%	7,20%	4,13%	2,94%	0,43%	3,23%	0,58%	0,08%	0,62%
El Salvador												
Exportaciones	1.721,30	1.905,40	2.122,00	2.694,80	2.896,10	3.173,50	3.661,60	3.671,40	3.893,20	4.163,20	4.280,70	4.248,60
Importaciones	-2.859,40	-3.402,50	-3.298,40	-3.709,00	-4.128,60	-4.685,30	-5.636,10	-6.025,00	-6.154,30	-6.553,80	-6.837,60	-6.972,10
Saldo comercial	-1.138,10	-1.497,10	-1.176,40	-1.014,20	-1.232,50	-1.511,80	-1.974,50	-2.353,60	-2.261,10	-2.390,60	-2.556,90	-2.723,50
PIB	10.619,66	11.298,81	11.491,59	11.979,52	12.428,69	12.857,34	13.134,14	13.358,64	13.671,25	13.985,71	14.244,54	14.684,08
Saldo % PIB	10,72%	13,25%	10,24%	8,47%	9,92%	11,76%	15,03%	17,62%	16,54%	17,09%	17,95%	18,55%
Guatemala												
Exportaciones	2.510,30	2.538,30	2.922,80	3.220,80	3.200,40	3.674,20	4.739,10	5.199,00	5.310,00	5.640,40	6.002,30	6.037,50
Importaciones	-3.407,50	-3.737,20	-3.524,90	-4.229,90	-5.326,70	-5.421,90	-6.447,00	-7.551,00	-8.402,40	-8.640,80	-9.277,20	-9.451,40
Saldo comercial	-897,20	-1.198,90	-602,10	-1.009,10	-2.126,30	-1.747,70	-1.707,90	-2.352,00	-3.092,40	-3.000,40	-3.274,90	-3.413,90
PIB	13.498,24	14.166,32	14.585,23	15.221,72	15.981,93	16.596,65	17.195,61	17.596,56	18.276,96	18.739,56	19.330,19	19.960,39
Saldo % PIB	6,65%	8,46%	4,13%	6,63%	13,30%	10,53%	9,93%	13,37%	16,92%	16,01%	16,94%	17,10%

Tabla 23. Continuación...

Honduras												
Exportaciones	1.772,50	1.610,90	1.756,80	2.189,80	2.367,90	2.217,90	3.850,50	4.702,70	5.269,00	5.362,90	6.010,80	6.152,90
Importaciones	-2.059,70	-2.245,70	-2.748,50	-2.962,60	-2.930,90	-3.166,10	-4.681,40	-5.543,70	-5.831,80	-6.086,60	-6.795,60	-7.062,60
Saldo comercial	-287,20	-634,80	-991,70	-772,80	-563,00	-948,20	-830,90	-841,00	-562,80	-723,70	-784,80	-909,70
PIB	5.947,81	6.190,48	6.412,00	6.732,20	6.927,54	6.796,64	7.187,32	7.383,05	7.660,23	8.008,55	8.507,67	9.022,45
Saldo % PIB	4,83%	10,25%	15,47%	11,48%	8,13%	13,95%	11,56%	11,39%	7,35%	9,04%	9,22%	10,08%
Nicaragua												
Exportaciones	568,30	643,20	737,50	1.017,20	1.166,60	1.013,60	1.101,90	1.257,60	1.303,80	1.496,80	1.786,00	1.971,80
Importaciones	-930,80	-1.133,10	-1.235,20	-1.633,40	-1.832,50	-2.187,10	-2.152,20	-2.197,50	-2.238,00	-2.349,40	-2.585,10	-2.832,10
Saldo comercial	-362,50	-489,90	-497,70	-616,20	-665,90	-1.173,50	-1.050,30	-939,90	-934,20	-852,60	-799,10	-860,30
PIB	2.910,15	3.082,19	3.277,73	3.407,75	3.534,23	3.782,89	3.938,06	4.054,66	4.085,23	4.188,20	4.410,69	4.599,57
Saldo % PIB	12,46%	15,89%	15,18%	18,08%	18,84%	31,02%	26,67%	23,18%	22,87%	20,36%	18,12%	18,70%
Centroamérica												
Exportaciones	10.539,50	10.839,10	12.067,50	14.005,40	15.840,50	18.161,00	21.118,80	21.905,00	23.302,70	25.221,50	26.869,30	28.249,70
Importaciones	-13.675,30	-15.050,50	-15.649,30	-18.797,50	-21.470,70	-22.895,10	-26.214,00	-28.460,80	-30.688,60	-32.292,00	-34.270,00	-36.277,50
Saldo comercial	-3.135,80	-4.211,40	-3.581,80	-4.792,10	-5.630,20	-4.734,10	-5.095,20	-6.555,80	-7.385,90	-7.070,50	-7.400,70	-8.027,80
PIB	45.039,24	47.274,17	48.414,07	50.694,21	53.346,78	55.698,02	57.401,72	58.511,15	60.279,69	62.570,30	64.893,09	67.749,58
Saldo % PIB	-6,96%	-8,91%	-7,40%	-9,45%	-10,55%	-8,50%	-8,88%	-11,20%	-12,25%	-11,30%	-11,40%	-11,85%

Tabla 23. Continuación...

América Latina y Caribe

Exportaciones	239.807,30	264.405,60	293.882,80	323.203,60	347.240,60	368.350,80	410.476,50	419.242,20	425.739,20	443.155,40	487.043,60	527.183,00
Importaciones	-246.455,70	-254.390,60	-286.877,30	-341.655,80	-377.320,20	-374.416,20	-424.416,00	-427.488,80	-398.138,80	-399.329,10	-451.383,10	-507.058,20
Saldo comercial	-6.648,40	10.015,00	7.005,50	-18.452,20	-30.079,60	-6.065,40	-13.939,50	-8.246,60	27.600,40	43.826,30	35.660,50	20.124,80
PIB	1.799.019,60	1.807.147,28	1.873.285,56	1.975.846,08	2.025.077,31	2.032.212,64	2.113.645,91	2.121.406,12	2.113.675,86	2.160.361,21	2.291.195,48	2.404.754,61
Saldo % PIB	-0,37%	0,55%	0,37%	-0,93%	-1,49%	-0,30%	-0,66%	-0,39%	1,31%	2,03%	1,56%	0,84%

Mundo

Exportaciones	4.253.651,85	5.084.439,11	5.306.489,51	5.530.795,32	5.401.017,39	5.670.082,04	6.387.672,71	6.141.825,34	6.432.862,52	7.520.458,46	9.137.489,60	10.367.862,74
Importaciones	4.317.942,68	5.158.564,62	5.402.092,93	5.605.743,59	5.532.709,17	5.827.914,92	6.598.582,63	6.387.503,94	6.635.555,18	7.757.031,89	9.494.390,58	10.764.455,11
Saldo comercial	-64.290,83	-74.125,51	-95.603,42	-74.948,27	-131.691,78	-157.832,89	-210.909,92	-245.678,60	-202.692,65	-236.573,43	-356.900,97	-396.592,37
PIB	23.980.615,96	24.678.949,71	25.486.896,57	26.417.791,04	27.042.546,20	27.923.525,56	29.080.803,45	29.570.558,00	30.169.254,79	30.992.197,90	32.241.209,25	33.354.836,11
Saldo % PIB	-0,27%	-0,30%	-0,38%	-0,28%	-0,49%	-0,57%	-0,73%	-0,83%	-0,67%	-0,76%	-1,11%	-1,19%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 24. Comercio intrarregional, 1994-2005. Costa Rica. Miles de dólares a precios corrientes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones												
El Salvador	72,278	90,194	97,240	101,000	111,751	115,756	134,825	151,727	138,945	170,577	195,938	197,742
Guatemala	102,633	115,963	122,910	131,168	171,878	178,841	192,976	211,364	233,301	253,431	272,787	283,219
Honduras	43,430	54,186	62,908	67,366	90,487	103,288	115,124	123,277	149,938	155,416	185,610	214,339
Nicaragua	67,527	86,721	97,294	109,753	141,542	178,622	179,326	163,285	164,203	186,217	219,873	262,899
Total	285,868	347,064	380,352	409,287	515,658	576,507	622,251	649,653	686,387	765,641	874,208	958,199
Importaciones												
El Salvador	76,374	84,125	93,118	111,853	115,265	99,776	88,432	91,979	101,920	97,895	88,447	96,952
Guatemala	109,219	112,027	115,843	111,874	144,771	142,158	139,814	140,821	147,284	153,919	158,679	182,909
Honduras	22,785	22,242	24,912	29,313	27,587	30,394	48,802	41,759	34,022	42,261	36,010	37,427
Nicaragua	22,724	17,110	15,137	22,798	25,580	28,226	33,937	38,533	48,877	50,969	50,848	54,611
Total	231,102	235,504	249,010	275,838	313,203	300,554	310,985	313,092	332,103	345,044	333,984	371,899
Saldo comercial												
El Salvador	-4,096	6,069	4,122	-10,853	-3,514	15,980	46,393	59,748	37,025	72,682	107,491	100,790
Guatemala	-6,586	3,936	7,067	19,294	27,107	36,683	53,162	70,543	86,017	99,512	114,108	100,310
Honduras	20,645	31,944	37,996	38,053	62,900	72,894	66,322	81,518	115,916	113,155	149,600	176,912
Nicaragua	44,803	69,611	82,157	86,955	115,962	150,396	145,389	124,752	115,326	135,248	169,025	208,288
Total	54,766	111,560	131,342	133,449	202,455	275,953	311,266	336,561	354,284	420,597	540,224	586,300

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

Tabla 25. Comercio intrarregional, 1994-2005. El Salvador. Miles de dólares a precios corrientes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones												
Costa Rica	71,924	81,352	101,468	111,853	110,317	91,903	85,542	94,612	106,563	102,018	100,358	109,012
Guatemala	177,372	235,052	227,981	265,176	282,532	272,281	322,511	323,219	343,945	361,201	387,135	409,943
Honduras	56,061	79,286	104,680	136,587	148,737	171,616	225,041	184,266	176,129	184,864	205,977	251,762
Nicaragua	36,484	38,902	58,122	64,816	74,972	91,070	107,446	120,248	112,513	98,026	128,593	143,370
Total	341,841	434,592	492,251	578,432	616,558	626,870	740,540	722,345	739,150	746,109	822,063	914,087
Importaciones												
Costa Rica	78,539	97,148	101,706	116,806	115,107	116,226	143,208	163,369	148,967	157,315	174,431	180,520
Guatemala	242,100	301,319	286,677	324,947	346,794	368,847	488,178	435,345	418,616	463,568	506,472	554,706
Honduras	45,775	51,700	70,431	85,398	87,797	87,735	119,843	134,710	156,444	134,917	153,567	153,495
Nicaragua	31,519	35,682	54,124	51,306	49,418	64,604	69,763	89,046	97,469	111,550	111,463	126,162
Total	397,933	485,849	512,938	578,457	599,116	637,412	820,992	822,470	821,496	867,350	945,933	1.014,883
Saldo comercial												
Costa Rica	-6,615	-15,796	-0,238	-4,953	-4,790	-24,323	-57,666	-68,757	-42,404	-55,297	-74,073	-71,508
Guatemala	-64,728	-66,267	-58,696	-59,771	-64,262	-96,566	-165,667	-112,126	-74,671	-102,367	-119,337	-144,763
Honduras	10,286	27,586	34,249	51,189	60,940	83,881	105,198	49,556	19,685	49,947	52,410	98,267
Nicaragua	4,965	3,220	3,998	13,510	25,554	26,466	37,683	31,202	15,044	-13,524	17,130	17,208
Total	-56,092	-51,257	-20,687	-0,025	17,442	-10,542	-80,452	-100,125	-82,346	-121,241	-123,870	-100,796

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

Tabla 26. Comercio intrarregional, 1994-2005. Guatemala. Miles de dólares a precios corrientes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones												
Costa Rica	97,607	99,480	99,766	111,874	119,982	242,362	126,757	156,309	142,426	152,520	181,163	202,349
El Salvador	228,972	263,695	258,016	310,906	320,035	712,584	341,032	477,105	457,454	501,678	544,770	617,231
Honduras	87,024	121,827	140,202	177,250	215,904	417,144	233,088	295,273	271,366	281,120	347,505	378,661
Nicaragua	61,333	69,641	79,892	83,245	92,565	207,490	114,300	130,591	136,132	153,862	174,454	205,738
Total	474,936	554,643	577,876	683,275	748,486	1.579,580	815,177	1.059,278	1.007,378	1.089,180	1.247,892	1.403,979
Importaciones												
Costa Rica	83,784	69,265	62,013	107,936	163,144	282,758	200,826	232,178	286,727	302,049	319,782	335,362
El Salvador	165,033	161,189	128,690	228,494	334,787	513,942	313,478	384,978	382,959	398,936	434,843	482,018
Honduras	37,567	53,233	43,999	65,619	96,048	157,822	83,529	129,227	100,910	101,503	119,149	134,485
Nicaragua	5,949	7,682	8,178	9,293	13,880	14,554	16,873	30,348	27,262	28,900	34,529	34,464
Total	292,333	291,369	242,880	411,342	607,859	969,076	614,706	776,731	797,858	831,388	908,303	986,329
Saldo comercial												
Costa Rica	13,823	30,215	37,753	3,938	-43,162	-40,396	-74,069	-75,869	-144,301	-149,529	-138,619	-133,013
El Salvador	63,939	102,506	129,326	82,412	-14,752	198,642	27,554	92,127	74,495	102,742	109,927	135,213
Honduras	49,457	68,594	96,203	111,631	119,856	259,322	149,559	166,046	170,456	179,617	228,356	244,176
Nicaragua	55,384	61,959	71,714	73,952	78,685	192,936	97,427	100,243	108,870	124,962	139,925	171,274
Total	182,603	263,274	334,996	271,933	140,627	610,504	200,471	282,547	209,520	257,792	339,589	417,650

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

Tabla 27. Comercio intrarregional, 1994-2005. Honduras. Miles de dólares a precios corrientes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones												
Costa Rica	9,087	5,083	4,955	8,109	12,527	5,804	9,804	5,155	22,099	26,214	27,671	31,083
El Salvador	15,152	9,036	15,051	10,717	71,483	76,761	106,667	128,807	138,657	120,496	138,700	140,200
Guatemala	6,860	4,292	6,758	7,325	57,372	58,631	65,141	67,088	63,306	75,537	92,170	105,045
Nicaragua	11,286	18,370	7,855	7,127	43,402	9,706	13,980	9,988	16,466	29,929	54,409	69,047
Total	42,385	36,781	34,619	33,278	184,784	150,902	195,592	211,038	240,528	252,176	312,950	345,375
Importaciones												
Costa Rica	23,895	44,322	58,619	54,718	69,161	53,946	86,820	118,112	149,892	142,285	170,853	209,852
El Salvador	48,094	68,215	88,724	116,495	129,851	161,350	179,653	167,586	171,621	154,740	160,100	205,819
Guatemala	86,533	117,712	132,962	157,084	205,931	203,431	231,378	248,861	261,607	244,387	273,785	350,850
Nicaragua	4,973	12,704	15,585	21,107	16,184	13,902	25,618	27,243	48,922	42,694	55,989	63,879
Total	163,495	242,953	295,890	349,404	421,127	432,629	523,469	561,802	632,042	584,106	660,727	830,400
Saldo comercial												
Costa Rica	-14,808	-39,239	-53,664	-46,609	-56,634	-48,142	-77,016	-112,957	-127,793	-116,071	-143,182	-178,769
El Salvador	-32,942	-59,179	-73,673	-105,778	-58,368	-84,589	-72,986	-38,779	-32,964	-34,244	-21,400	-65,619
Guatemala	-79,673	-113,420	-126,204	-149,759	-148,559	-144,800	-166,237	-181,773	-198,301	-168,850	-181,615	-245,805
Nicaragua	6,313	5,666	-7,730	-13,980	27,218	-4,196	-11,638	-17,255	-32,456	-12,765	-1,580	5,168
Total	-121,110	-206,172	-261,271	-316,126	-236,343	-281,727	-327,877	-350,764	-391,514	-331,930	-347,777	-485,025

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

Tabla 28. Comercio intrarregional, 1994-2005. Nicaragua. Miles de dólares a precios corrientes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones												
Costa Rica	25,567	17,326	13,325	22,798	25,490	27,485	37,742	36,611	48,303	49,255	50,557	52,445
El Salvador	37,368	41,285	58,098	56,747	57,648	68,166	70,760	75,838	86,668	104,264	109,002	122,368
Guatemala	8,765	10,398	10,162	13,269	16,446	14,926	19,539	22,821	23,198	25,850	32,230	44,067
Honduras	12,685	14,011	19,579	28,449	22,912	34,460	36,152	38,597	38,405	43,352	56,396	67,758
Total	84,385	83,020	101,164	121,263	122,496	145,037	164,193	173,867	196,574	222,721	248,185	286,638
Importaciones												
Costa Rica	67,706	105,457	90,554	120,084	162,533	207,645	198,734	188,031	150,874	164,926	189,130	230,985
El Salvador	34,098	40,395	46,537	59,811	71,964	99,857	122,796	110,925	96,266	83,736	108,687	114,440
Guatemala	68,800	79,545	90,338	97,452	112,844	133,500	141,948	142,854	135,263	132,096	151,861	172,066
Honduras	18,505	25,863	32,429	53,990	70,626	78,062	27,011	23,335	8,191	32,735	51,479	54,086
Total	189,109	251,260	259,858	331,337	417,967	519,064	490,489	465,145	390,594	413,493	501,157	571,577
Saldo comercial												
Costa Rica	-42,139	-88,131	-77,229	-97,286	-137,043	-180,160	-160,992	-151,420	-102,571	-115,671	-138,573	-178,540
El Salvador	3,270	0,890	11,561	-3,064	-14,316	-31,691	-52,036	-35,087	-9,598	20,528	0,315	7,928
Guatemala	-60,035	-69,147	-80,176	-84,183	-96,398	-118,574	-122,409	-120,033	-112,065	-106,246	-119,631	-127,999
Honduras	-5,820	-11,852	-12,850	-25,541	-47,714	-43,602	9,141	15,262	30,214	10,617	4,917	13,672
Total	-104,724	-168,240	-158,694	-210,074	-295,471	-374,027	-326,296	-291,278	-194,020	-190,772	-252,972	-284,939

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

Tabla 29. Centroamérica. Comercio intrarregional total, 1994-2005. Miles de dólares a precios corrientes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones												
Costa Rica	285,868	347,064	380,352	409,287	515,658	576,507	622,251	649,653	686,387	765,641	874,208	958,199
El Salvador	341,841	434,592	492,251	578,432	616,558	626,870	740,540	722,345	739,150	746,109	822,063	914,087
Guatemala	474,936	554,643	577,876	683,275	748,486	1.579,580	815,177	1.059,278	1.007,378	1.089,180	1.247,892	1.403,979
Honduras	42,385	36,781	34,619	33,278	184,784	150,902	195,592	211,038	240,528	252,176	312,950	345,375
Nicaragua	84,385	83,020	101,164	121,263	122,496	145,037	164,193	173,867	196,574	222,721	248,185	286,638
Total	1.229,415	1.456,100	1.586,262	1.825,535	2.187,982	3.078,896	2.537,753	2.816,181	2.870,017	3.075,827	3.505,298	3.908,278
Importaciones												
Costa Rica	231,102	235,504	249,010	275,838	313,203	300,554	310,985	313,092	332,103	345,044	333,984	371,899
El Salvador	397,933	485,849	512,938	578,457	599,116	637,412	820,992	822,470	821,496	867,350	945,933	1.014,883
Guatemala	292,333	291,369	242,880	411,342	607,859	969,076	614,706	776,731	797,858	831,388	908,303	986,329
Honduras	163,495	242,953	295,890	349,404	421,127	432,629	523,469	561,802	632,042	584,106	660,727	830,400
Nicaragua	189,109	251,260	259,858	331,337	417,967	519,064	490,489	465,145	390,594	413,493	501,157	571,577
Total	1.273,972	1.506,935	1.560,576	1.946,378	2.359,272	2.858,735	2.760,641	2.939,240	2.974,093	3.041,381	3.350,104	3.775,088
Saldo comercial												
Costa Rica	54,766	111,560	131,342	133,449	202,455	275,953	311,266	336,561	354,284	420,597	540,224	586,300
El Salvador	-56,092	-51,257	-20,687	-0,025	17,442	-10,542	-80,452	-100,125	-82,346	-121,241	-123,870	-100,796
Guatemala	182,603	263,274	334,996	271,933	140,627	610,504	200,471	282,547	209,520	257,792	339,589	417,650
Honduras	-121,110	-206,172	-261,271	-316,126	-236,343	-281,727	-327,877	-350,764	-391,514	-331,930	-347,777	-485,025
Nicaragua	-104,724	-168,240	-158,694	-210,074	-295,471	-374,027	-326,296	-291,278	-194,020	-190,772	-252,972	-284,939
Total	-44,557	-50,835	25,686	-120,843	-171,290	220,161	-222,888	-123,059	-104,076	34,446	155,194	133,190

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

Tabla 30. Centroamérica. Ecuación de gravedad. Comercio intrarregional bilateral, 1990-2005. Miles de dólares a precios corrientes.

Origen	Destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	El Salvador	36,93	41,43	61,59	68,58	78,55	96,86	101,72	116,82	115,13	116,19	143,56	151,73	138,95	170,58	195,94	197,74
	Guatemala	38,60	43,20	73,20	65,00	83,80	69,30	62,00	107,96	163,20	141,90	200,90	211,36	233,30	253,43	272,79	283,22
	Honduras	14,60	22,40	26,80	55,30	47,90	57,40	59,30	56,60	87,90	97,80	100,90	123,28	149,94	155,42	185,61	214,34
	Nicaragua	25,60	71,40	92,40	77,80	68,20	82,20	90,60	131,90	164,40	211,00	164,20	163,29	164,20	186,22	219,87	262,90
El Salvador	Costa Rica	50,20	51,62	60,50	69,19	76,39	83,69	93,15	112,80	114,78	99,20	86,53	94,61	106,56	102,02	100,36	109,01
	Guatemala	80,00	97,40	139,50	138,90	165,10	161,20	128,80	228,50	334,80	257,40	313,80	323,22	343,95	361,20	387,14	409,94
	Honduras	15,40	20,70	30,70	50,30	59,00	83,60	89,40	113,40	156,40	180,40	225,10	184,27	176,13	184,86	205,98	251,76
	Nicaragua	10,90	25,20	50,30	34,80	34,40	40,50	46,70	60,73	75,24	101,50	109,20	120,25	112,51	98,03	128,59	143,37
Guatemala	Costa Rica	79,50	81,45	96,46	104,67	109,26	110,61	115,88	132,17	144,39	141,12	137,76	138,06	142,64	152,52	181,16	202,35
	El Salvador	145,42	163,89	196,58	206,68	242,14	303,37	279,76	328,71	350,35	384,49	478,10	435,41	418,65	501,68	544,77	617,23
	Honduras	33,90	44,60	48,80	83,00	93,70	134,40	133,50	151,10	232,50	224,70	233,10	295,40	236,60	281,12	347,51	378,66
	Nicaragua	29,20	57,66	69,00	66,80	70,13	80,30	91,50	97,30	115,20	135,70	126,90	130,00	140,70	153,86	174,45	205,74
Honduras	Costa Rica	2,39	2,05	3,12	4,47	9,09	5,08	4,96	8,11	12,53	5,80	9,80	5,16	22,10	26,21	27,67	31,08
	El Salvador	5,20	6,18	9,99	11,38	15,15	9,04	15,05	10,72	71,48	76,76	106,67	128,81	138,66	120,50	138,70	140,20
	Guatemala	1,75	1,84	4,14	5,04	6,86	4,29	6,76	7,33	57,37	58,63	65,14	67,09	63,31	75,54	92,17	105,05
	Nicaragua	3,30	5,84	10,93	11,95	11,29	18,37	7,86	7,13	43,40	9,71	13,98	9,99	16,47	29,93	54,41	69,05
Nicaragua	Costa Rica	13,20	11,09	16,62	22,02	22,74	16,78	15,16	26,44	24,63	26,18	33,37	36,61	48,30	49,26	50,56	52,45
	El Salvador	10,26	17,51	16,19	17,17	31,53	36,65	54,11	51,32	49,42	64,56	69,78	75,84	86,67	104,26	109,00	122,37
	Guatemala	7,60	6,20	4,30	3,70	5,90	7,70	8,18	9,30	13,90	7,30	16,70	22,82	23,20	25,85	32,23	44,07
	Honduras	10,70	9,10	8,20	10,20	13,60	14,80	17,40	21,10	24,90	38,00	37,30	38,60	38,41	43,35	56,40	67,76

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL y SECMCA.

Tabla 31. Centroamérica. Ecuación de gravedad. Producto Interior Bruto, 1990-2005.
Miles de dólares a precios corrientes.

Años	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1990	9.606,80	8.372,80	11.487,80	4.360,20	2.821,70
1991	9.824,50	8.672,20	11.908,40	4.502,00	2.816,40
1992	10.723,60	9.326,50	12.484,60	4.755,20	2.827,20
1993	11.518,60	10.013,80	12.975,00	5.051,50	2.816,20
1994	12.063,40	10.619,70	13.498,20	4.985,70	2.910,20
1995	12.536,40	11.298,80	14.166,30	5.189,10	3.082,20
1996	12.647,60	11.491,60	14.585,20	5.374,80	3.277,70
1997	13.353,10	11.979,50	15.221,70	5.643,20	3.407,80
1998	14.474,40	12.428,70	15.981,90	5.806,90	3.534,20
1999	15.664,60	12.857,30	16.596,70	5.697,20	3.782,90
2000	15.946,50	13.134,10	17.195,60	6.024,70	3.938,10
2001	16.118,50	13.358,60	17.596,60	6.181,60	4.054,70
2002	16.584,80	13.671,30	18.277,00	6.349,60	4.085,20
2003	17.646,50	13.985,70	18.739,60	6.570,50	4.188,20
2004	18.404,40	14.242,20	19.330,20	6.900,70	4.410,70
2005	19.492,40	14.634,10	19.998,80	7.181,80	4.602,40

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 32. Centroamérica. Ecuación de gravedad. Distancia geográfica, 1990-2005.
Miles de kilómetros.

Años	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Costa Rica		0,697696	0,8719722	0,574701	0,341194
El Salvador			0,174279	0,220262	0,3625009
Guatemala				0,360134	0,5357341
Honduras					0,243376
Nicaragua					

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de: <http://www.faggella.com.ar/distancias.htm>.

Tabla 33. Centroamérica. Ecuación de gravedad. Población, 1990-2005.
Millones de habitantes.

Años	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1990	3,076	5,110	8,908	5,028	3,960
1991	3,153	5,207	9,117	5,180	4,058
1992	3,231	5,316	9,331	5,336	4,162
1993	3,311	5,431	9,550	5,494	4,269
1994	3,391	5,550	9,775	5,654	4,374
1995	3,475	5,669	10,004	5,816	4,477
1996	3,563	5,787	10,236	5,981	4,575
1997	3,654	5,908	10,471	6,148	4,669
1998	3,747	6,031	10,713	6,316	4,763
1999	3,838	6,154	10,963	6,485	4,859
2000	3,925	6,276	11,225	6,656	4,957
2001	4,008	6,397	11,501	6,828	5,059
2002	4,089	6,518	11,788	7,001	5,162
2003	4,167	6,638	12,084	7,174	5,268
2004	4,245	6,757	12,389	7,347	5,375
2005	4,322	6,875	12,700	7,347	5,483

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 34. Comercio intrarregional. Estimaciones de la ecuación de gravedad para la región como conjunto, 1990-2005. Estimación con datos de panel.

	Regresión agrupada (MCO)			Efectos aleatorios	Efectos fijos	Efectos aleatorios (corregido)
	1ª regresión	2ª regresión	3ª regresión			
Constante	-18,23699 (-19,56)	-18,06479 (-18,31)	-18,28948 (-18,47)	-18,3299 (-7,19)	11,77789 (2,45)	(dropped) ---
PIB origen	1,82376 (28,36)	1,818726 (24,55)	1,828019 (24,72)	1,583413 (6,63)	-0,41513 (-0,72)	1,857655 (13,09)
PIB destino	0,556852 (8,66)	0,525005 (7,09)	0,534297 (7,23)	0,323603 (1,35)	-2,570184 (-4,48)	0,6108607 (4,84)
Distancia	-0,7342 (-9,28)	-0,71193 (-7,96)	-0,92148 (-6,47)	-0,48345 (-0,91)	(dropped) ---	-0,9186593 (-7,70)
Población origen		-0,02117 (-0,18)	-0,02663 (-0,22)	1,402874 (3,52)	9,610645 (6,68)	0,1184096 (0,77)
Población destino		0,125084 (1,05)	0,119632 (1,01)	1,287536 (3,23)	1,350742 (0,94)	0,2410856 (1,13)
Frontera común			-0,24559 (-1,89)	-0,24093 (-0,49)	(dropped) ---	-0,2647 (-1,63)
Idioma común			(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---	-19,73555 (-11,10)
R²	0,7207	0,7219	0,725	0,735	0,7741	0,4734
F-test (chi2)*	271,74	163	137,53	(808,52)	253,53	(5217,98)
Observaciones	320	320	320	320	320	320

(*) Probabilidad > F (chi2)=0

Tabla 35. Comercio intrarregional. Estimaciones de la ecuación de gravedad para Costa Rica, 1990-2005. Estimación con datos de panel.

	Regresión agrupada (MCO)			Efectos aleatorios	Efectos fijos	MCO (corregido)
	1ª regresión	2ª regresión	3ª regresión			
Constante	-2,455182 (-18,03)	-28,9196 (-3,38)	-28,61377 (-2,26)	-2,861377 (-2,26)	-3,261258 (-3,18)	-28,61554 (-2,14)
PIB origen	1,9532 (10,42)	2,459987 (2,01)	2,463249 (1,99)	2,463249 (1,99)	2,472903 (2,24)	2,463465 (2,14)
PIB destino	1,07204 (6,24)	1,103271 (6,98)	1,067401 (0,97)	1,067401 (0,97)	1,132299 (1,15)	1,067426 (0,74)
Distancia	-1,774265 (-6,07)	-2,298304 (-7,59)	-2,167153 (-0,54)	-2,167153 (-0,54)	(dropped) ---	-2,167328 (-0,42)
Población origen		-1,707102 (-0,69)	-1,625339 (-0,46)	-1,625339 (-0,46)	-9,507602 (-2,55)	-1,6259 (-0,43)
Población destino		0,6392068 (3,67)	0,6055168 (0,58)	0,6055168 (0,58)	8,45992 (3,85)	0,6055886 (0,45)
Frontera común			0,0423016 (0,03)	0,0423016 (0,03)	(dropped) ---	0,0422203 (0,03)
Idioma común			(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---
R2	0,8845	0,9065	0,9065	0,8966	0,9189	0,9065
F-test (chi2)*	153,16	112,45	92,1	(552,58)	158,69	79,90
Observaciones	64	64	64	64	64	64

(*) Probabilidad > F (chi2)=0

Tabla 36. Comercio intrarregional. Estimaciones de la ecuación de gravedad para El Salvador, 1990-2005. Estimación con datos de panel.

	Regresión agrupada (MCO)			Efectos aleatorios	Efectos fijos	MCO (corregido)
	1ª regresión	2ª regresión	3ª regresión			
Constante	-2,597556 (-12,42)	-3,028968 (-4,47)	-0,0105814 (0,00)	-0,0105814 (0,00)	-1,664583 (-0,22)	-0,0107765 (-0,00)
PIB origen	2,671044 (11,55)	3,832728 (3,55)	3,636447 (4,03)	3,636447 (4,03)	3,747098 (4,3)	3,636448 (3,86)
PIB destino	0,5446046 (8,82)	0,3058886 (2,32)	-2,596454 (-4,51)	-2,596454 (-4,51)	-4,584141 (-4,44)	-2,596435 (-4,08)
Distancia	-0,5857786 (-8,08)	0,1854894 (0,49)	9,95816 (5,16)	9,95816 (5,16)	(dropped) ---	9,958082 (4,70)
Población origen		-3,073126 (-1,49)	-8,519776 (-4,22)	-8,519776 (-4,22)	3,528938 (0,63)	-8,519744 (-3,49)
Población destino		1,11023 (2,07)	1,069349 (5,57)	1,069349 (5,57)	3,472409 (0,95)	10,69342 (5,05)
Frontera común			3,682737 (5,14)	3,682737 (5,14)	(dropped) ---	3,682699 (4,76)
Idioma común			(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---
R2	0,8515	0,8644	0,9073	0,8564	0,8686	0,9073
F-test (chi2)*	114,7	73,97	93,01	(558,05)	92,56	106,01
Observaciones	64	64	64	64	64	64

(*) Probabilidad > F (chi2) =0

Tabla 37. Comercio intrarregional. Estimaciones de la ecuación de gravedad para Guatemala, 1990-2005. Estimación con datos de panel.

	Regresión agrupada (MCO)			Efectos aleatorios	Efectos fijos	Efectos fijos (corregido)
	1ª regresión	2ª regresión	3ª regresión			
Constante	-2,082371 (-13,28)	-3,775804 (-3,25)	-2,291182 (-1,61)	-2,291182 (-1,61)	-1,965127 (-1,91)	-19,65158 (-2,01)
PIB origen	2,266032 (13,31)	5,149277 (2,61)	2,744086 (1,15)	2,744086 (1,15)	5,547892 (3,08)	5,547945 (3,30)
PIB destino	0,3890691 (7,74)	0,3801514 (5,8)	0,9981564 (2,78)	0,9981564 (2,78)	-2,659298 (-4,51)	-2,65932 (-4,60)
Distancia	-0,6227235 (-13,04)	-0,6458161 (-5,43)	-0,2704977 (-1,11)	-0,2704977 (-1,11)	(dropped) ---	(dropped) ---
Población origen		-4,525447 (-1,45)	-5,826748 (-1,84)	-5,826748 (-1,84)	-6,428392 (-2,75)	-6,428302 (-2,87)
Población destino		-0,073638 (-0,21)	4,207119 (1,7)	4,207119 (1,7)	6,267503 (3,38)	6,267369 (2,88)
Frontera común			-1,347302 (-1,75)	-1,347302 (-1,75)	(dropped) ---	(dropped) ---
Idioma común			(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---
R2	0,895	0,8988	0,9039	0,8302	0,9085	0,9085
F-test (chi2)*	170,51	103,01	89,39	(536,33)	139,09	97,96
Observaciones	64	64	64	64	64	64

(*) Probabilidad > F (chi2)=0

Tabla 38. Comercio intrarregional. Estimaciones de la ecuación de gravedad para Honduras, 1990-2005. Estimación con datos de panel.

	Regresión agrupada (MCO)			Efectos aleatorios	Efectos fijos	MCO (corregido)
	1ª regresión	2ª regresión	3ª regresión			
Constante	-5,67588 (-12,89)	-3,873691 (-1,65)	-1,292873 (-0,45)	-1,292873 (-0,45)	-7,926977 (-0,27)	-12,92943 (-0,52)
PIB origen	6,116381 (11,33)	3,330094 (0,92)	1,897483 (0,51)	1,897483 (0,51)	2,880446 (0,75)	1,89755 (0,58)
PIB destino	0,5409541 (3,76)	0,5353063 (2,95)	-2,430237 (-1,24)	-2,430237 (-1,24)	-3,6665 (-1,56)	-2,43019 (-1,48)
Distancia	-1,577036 (-6,91)	-1,572282 (-5,69)	-1,246985 (-1,73)	-1,246985 (-1,73)	(dropped) ---	-12,46968 (-2,10)
Población origen		3,336728 (0,78)	0,5576916 (0,12)	0,5576916 (0,12)	6,278975 (0,83)	0,557688 (0,14)
Población destino		0,0002731 (0)	1,064697 (1,51)	1,064697 (1,51)	4,592436 (0,49)	10,6468 (1,85)
Frontera común			-1,606165 (-1,52)	-1,606165 (-1,52)	(dropped) ---	-16,06139 (-1,83)
Idioma común			(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---
R2	0,7899	0,792	0,8001	0,7594	0,7633	0,8001
F-test (chi2)*	75,17	44,18	38,02	(228,14)	45,14	69,04
Observaciones	64	64	64	64	64	64

(*) Probabilidad > F (chi2)=0

Tabla 39. Comercio intrarregional. Estimaciones de la ecuación de gravedad para Nicaragua, 1990-2005. Estimación con datos de panel.

	Regresión agrupada (MCO)			Efectos aleatorios	Efectos fijos	MCO (corregido)
	1ª regresión	2ª regresión	3ª regresión			
Constante	-3,01305 (-11,05)	-4,714575 (-2,76)	-7,411965 (-0,76)	-7,411837 (-0,76)	-8,522894 (-1,01)	-7,411837 (-0,69)
PIB origen	2,487127 (5,87)	2,204318 (1,35)	1,870869 (2,13)	1,870851 (2,13)	1,845078 (2,03)	1,870851 (1,54)
PIB destino	1,145738 (4,17)	3,34123 (2,05)	-1,230145 (-1,29)	-1,230149 (-1,29)	-1,217892 (-1,26)	-1,230149 (-1,52)
Distancia	-2,282453 (-5,84)	-6,088489 (-2,17)	0,4393619 (0,27)	0,4393692 (0,27)	(dropped) ---	0,4393692 (0,32)
Población origen		-4,93438 (-0,97)	7,555255 (2,58)	7,5553 (2,58)	7,188141 (1,77)	7,5553 (2,27)
Población destino		1,440851 (1,37)	-2,098818 (-3,3)	-2,098821 (-3,30)	-1,73997 (-0,62)	-2,098821 (-3,71)
Frontera común			-1,338799 (-12,01)	-1,3388 (-12,01)	(dropped) ---	-1,3388 (-13,21)
Idioma común			(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---	(dropped) ---
R2	0,7314	0,7402	0,9264	0,8862	0,8863	0,9264
F-test (chi2)*	54,45	33,05	119,65	(717,93)	109,08	147,86
Observaciones	64	64	64	64	64	64

(*) Probabilidad > F (chi2)=0

Tabla 40. Prueba de Breusch y Pagan.

$$x_{origen[id,t]} = Xb + u[id] + e[id,t]$$

Test: $Var(u)=0$

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)
$X_{i,t}$	0,4429655	0,6655566	0,6086163	0,7801386	0,4577267	0,6765551	1,562184	1,249874	0,6918296	0,831763
e	0,0364576	0,1909383	0,0580349	0,2409045	0,0265765	0,1630226	0,3456775	0,5879434	0,0572309	0,2392298
u	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
chi2(1)	1,98		2,13		2,00		2,13		2,13	
Prob>chi2	0,1589		0,1447		0,1570		0,1444		0,1441	

Tabla 41. Prueba F restrictiva y de autocorrelación.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
F-test: $u_i=0$					
F-test	5,19	1,74	16,08	0,13	0,01
Prob>F	0,0031	0,1686	0	0,8217	0,9994
H0: no first-order autocorrelation					
F-test	5,922	38,679	4,753	8,699	26,562
Prob>F	0,0930	0,0084	0,1173	0,0601	0,0142

**Tabla 42. Ranking de los diez productos de exportación más importantes de los países centroamericanos.
Comercio intrarregional, 1994-1995/2004-2005. Porcentaje de exportación respecto al total exportado, 1994-1995/2004-2005.
Desagregación a 6 dígitos CUCI.**

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
Costa Rica	19,94/30,98	30,01/40,33	Preparaciones alimenticias: las demás (4,64/11,18)	Bombonas, botellas, frascos o tarros de vidrio (3,19/1,90)	Preparaciones para salsas o condimentos (3,19)	Barquillos y obleas (3,36)
			Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares (2,27/2,35)		Juegos de cables para bujías de encendido utilizados en los medios de transporte (3,02)	Caucho para autobuses y camiones (2,48)
			Refrigeradores y congeladores de compresión (2,04/2,19)		Otras manufacturas de hierro y acero (2,02)	Caucho para turismo (2,08)
			Medicamentos (11,23/6,24)		Bombonas, botellas, frascos y artículos similares de plástico (1,62)	Pilas y baterías de dióxido de manganeso (1,84)
					Galletas dulces (1,60)	Conductores eléctricos: los demás (1,81)
El Salvador	18,20/19,65	28,75/31,97	Preparaciones de limpieza acondicionadas para la venta al por menor (2,37/3,04)	Preparaciones alimenticias: las demás (4,43/1,92)	Papel higiénico (4,35)	Hilados sintéticos mezclados con algodón (2,56)
			Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (4,32/2,42)	Cajas de papel o cartón (4,36/2,12)	Aceite de petróleo (3,86)	Refrigeradores y congeladores de compresión (2,27)
				Medicamentos (4,41/3,85)	Agua (3,25)	Hojas y tiras delgadas de aluminio (2,07)
					Bombonas, botellas, frascos y artículos similares de plástico (3,05)	Artículos de confitería: los demás (1,93)
					Barras de hierro y acero (2,17)	Juegos de cables para bujías de encendido utilizados en los medios de transporte (1,89)
Guatemala	18,96/14,46	26,06/21,86	Otras manufacturas de hierro y acero (1,50/2,46)	Medicamentos (6,57/5,81)	Agua (2,72)	Bombonas, botellas, frascos o tarros de vidrio (3,50)

Tabla 42. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
			Pilas y baterías de dióxido de manganeso (1,34/1,37)	Sopas, potajes o caldos preparados (4,11/1,40)	Dentífricos (1,70)	Barras de hierro y acero (2,44)
				Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (2,31/1,74)	Herbicidas (1,63)	Tubos de hierro y acero (1,52)
					Propano (1,58)	Insecticidas (1,44)
					Placas, baldosas o revestimientos de cerámica (1,40)	Caucho para autobuses y camiones (1,27)
					Sopas, potajes o caldos preparados (1,40)	
Honduras	32,12/28,83	39,21/40,88	Aceite de palma: los demás (3,07/4,78)	Jabón (12,74/12,64)	Cigarros puros y cigarrillos (3,88)	Aceite en bruto (2,26)
			Juegos de cables para bujías de encendido utilizados en los medios de transporte (1,31/1,97)	Cajas de papel o cartón (12,19/3,26)	Vitaminas y sus derivados (3,82)	Ketchup y demás salsas de tomate (1,84)
					Productos de panadería o repostería: los demás (3,69)	Preparaciones de limpieza acondicionadas para la venta al por menor (1,75)
					Barras de hierro y acero (2,67)	Tejidos de lana (1,58)
					Bombonas, botellas, frascos y artículos similares de plástico (2,13)	Muebles de madera: los demás (1,23)
					Artículos de confitería: los demás (1,99)	Alambre de hierro o acero (1,20)

Tabla 42. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
Nicaragua	36,01/30,75	57,72/43,32	Carne bovina fresca o refrigerada: deshuesada (9,94/11,44)	Frijol Adzuki (8,58/6,34)	Quesos: los demás (4,24)	Algodón (3,07)
			Animales vivos especie bovina: los demás (8,50/11,24)	Carne bovina fresca o refrigerada: en canales o medias canales (5,90/5,88)	Queso fundido, excepto el rallado o en polvo (3,04)	Barquillos y obleas (2,89)
			Aceite de petróleo (2,66/2,46)		Harina de trigo (2,90)	Madera de coníferas (2,67)
					Extractos, esencias y concentrados de café (2,90)	Fregaderos, lavabos, bañeras, inodoros o cisternas e porcelana (2,23)
					Agua (2,12)	
Centroamérica	10,98/13,31	17,45/19,62	Medicamentos (3,32/4,90)	Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (1,57/1,20)	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares de plástico (1,60)	Cajas de papel o cartón (1,73)
			Preparaciones alimenticias: las demás (2,76/3,56)		Agua (1,59)	Sopas, potajes o caldos preparados (1,59)
			Jabón (1,63/1,28)		Papel higiénico (1,32)	Bombonas, botellas, frascos o tarros de vidrio (1,51)
					Barras de hierro y acero (1,28)	Barquillos y obleas (1,51)
					Productos de panadería o repostería: los demás (1,26)	Refrigeradores y congeladores de compresión (1,10)

Tabla 42. Continuación...

Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
				Aceite de petróleo (1,23)	Caucho para autobuses y camiones (1,04)

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

**Tabla 43. Ranking de los diez productos de importación más importantes de los países centroamericanos.
Comercio intrarregional, 1994-1995/2004-2005. Porcentaje de exportación respecto al total exportado, 1994-1995/2004-2005.
Desagregación a 6 dígitos CUCI.**

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
Costa Rica	19,55/19,20	28,17/28,59	Preparaciones de limpieza acondicionadas para la venta al por menor (4,67/5,53)	Medicamentos (6,27/3,89)	Alubia común (3,86)	Cajas de papel o cartón (2,72)
			Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (3,23/3,58)		Cigarros puros y cigarrillos (2,32)	Sopas, potajes o caldos preparados (2,65)
			Cauchos técnicamente especificados (1,65/2,19)		Dentífricos (2,30)	Animales vivos especie bovina: los demás (2,00)
					Aceite de petróleo (1,83)	Calzado (1,77)
					Harina de trigo (1,52)	Papel higiénico (1,72)
					Artículos de plástico de polímeros de etileno (1,52)	Jabón (1,45)
El Salvador	12,31/13,37	19,87/21,51	Jabón (2,52/2,65)	Medicamentos (4,16/1,63)	Preparaciones alimenticias: las demás (2,88)	Madera de coníferas (1,97)
			Carne bovina fresca o refrigerada: deshuesada (1,78/2,43)		Agua (2,71)	Barras de hierro y acero (1,85)
					Energía eléctrica (2,69)	Otras manufacturas de hierro y acero (1,80)
					Aceite de palma: los demás (1,74)	Pilas y baterías de dióxido de manganeso (1,46)
					Carne bovina fresca o refrigerada: en canales o medias canales (1,69)	Sopas, potajes o caldos preparados (1,45)

Tabla 43. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
					Aceite en bruto (1,63)	Tubos de hierro y acero (1,44)
					Tomates frescos o refrigerados (1,42)	Barquillos y obleas /1,42)
Guatemala	17,42/16,84	25,78/25,93	Medicamentos (3,37/5,47)	Preparaciones alimenticias: las demás (5,97/4,62)	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares de plástico (2,50)	Barquillos y obleas (2,17)
				Cajas de papel o cartón (3,59/1,85)	Papel higiénico (2,23)	Refrigeradores y congeladores de compresión (2,06)
				Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (2,29/1,98)	Productos de panadería o repostería: los demás (1,99)	Hojas y tiras delgadas de aluminio (1,99)
					Agua (1,97)	Juegos de cables para bujías de encendido utilizados en los medios de transporte (1,62)
					Barras de hierro y acero (1,63)	Artículos de confitería: los demás (1,39)
					Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares (1,63)	Jabón (1,28)
Honduras	20,30/17,85	28,05/26,65	Barras de hierro y acero (1,75/1,81)	Medicamentos (8,31/4,93)	Preparaciones alimenticias: las demás (5,40)	Cajas de papel o cartón (1,19)
					Agua (2,88)	Bombonas, botellas, frascos o tarros de vidrio (5,67)
					Papel higiénico (2,41)	Sopas, potajes o caldos preparados (2,81)

Tabla 43. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
					Otras manufacturas de hierro y acero (2,21)	Azúcar de caña (2,31)
					Animales vivos especie bovina: los demás (1,80)	Preparaciones para animales (1,92)
					Harina de maíz (1,77)	Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (1,52)
					Preparaciones para salsas o condimentos (1,75)	Insecticidas (1,34)
					Productos de panadería o repostería: los demás (1,64)	Herbicidas (1,20)
Nicaragua	16,20/17,39	24,52/28,19	Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (1,32/2,36)	Medicamentos (6,17/4,44)	Aceite de palma: los demás (3,15)	Bombonas, botellas, frascos o tarros de vidrio (2,04)
			Otras manufacturas de hierro y acero (4,53/2,88)	Preparaciones alimenticias: las demás (3,08/2,65)	Cigarros puros y cigarrillos (2,61)	Caucho para autobuses y camiones (2,01)
					Bombonas, botellas, frascos y artículos similares de plástico (2,50)	Barras de hierro y acero (1,89)
					Jabón (2,19)	Pilas y baterías de dióxido de manganeso (1,87)
					Cementos sin pulverizar (1,97)	Papas (1,80)
					Agua (1,76)	Preparaciones de limpieza acondicionadas para la venta al por menor (1,41)

Tabla 43. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
Centroamérica	11,63/12,94	18,12/20,24	Preparaciones alimenticias: las demás (2,19/3,57)	Medicamentos (4,61/3,99)	Agua (1,93)	Bombonas, botellas, frascos o tarros de vidrio (1,58)
			Jabón (1,43/1,65)	Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (1,70/1,56)	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares de plástico (1,77)	Sopas, potajes o caldos preparados (1,54)
			Barras de hierro y acero (1,18/1,42)		Papel higiénico (1,51)	Cajas de papel o cartón (1,50)
			Preparaciones de limpieza acondicionadas para la venta al por menor (1,10/1,43)		Productos de panadería o repostería: los demás (1,36)	Barquillos y obleas (1,24)

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

**Tabla 44. VCR por países para el comercio intrarregional.
Valores en promedio por períodos, 1995-1996/2003-2005.**

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005
1	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
2	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+
3	-	+	+	+	+	+	-	+	-	-
4	+	-	+	-	+	+	-	+	-	-
5	-	+	-	-	+	+	-	-	-	+
6	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
7	+	+	+	+	+	+(1)	+	+	-	-
8	+	-	+	+	-	+	+	+	-	-
9	-	+	-	-	+	+	-	+	+	+
10	+	-	+	+	+	+	+	-	-	+
11	-	-	+	+	-	+	+	-	-	-
12	+	-	+	+	-	+	-	-	+	-
13	+	+	+	-	+	+	-	-	-	-
14	+	-	-	-	+	+	+	+	-	-
15	-	+	+	+	-	-	+	-	-	-
16	+	+	+	+	-	-	+	-	-	-
17	+	-	-	-	+	+	-	+	-	-
18	+	-	+	-	-	+	+	-	-	-
19	-	+	-	+	+	-	+	-	-	-
20	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-
21	-	-	-	-	-	-	+	+	-	-
+	12	9/1	13	10/0	12	16/6	11	10/1	4	5/1
-	9	12/3	8	11/3	9	5/1	10	11/4	17	16/8

(1) No varía. Índice de secciones del SAC:

1. Animales vivos y productos del reino animal.
2. Productos del reino vegetal.
3. Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.
4. Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.
5. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería.
6. Productos minerales.
7. Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.
8. Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.
9. Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionaría; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.
10. Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones.
11. Materias textiles y sus manufacturas.
12. Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.
13. Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas.
14. Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.
15. Armas, municiones, y sus partes y accesorios.
16. Metales comunes y sus manufacturas.
17. Maquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
18. Material de transporte.
19. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
20. Mercancías y productos diversos.
21. Objetos de arte o colección y antigüedades.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA y CEPAL.

Tabla 45. VCR por países para el comercio intrarregional. Valores en promedio por períodos, 1995-1996/2003-2005. Desagregación por secciones del SAC.

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005
01	-0,656	-0,087	0,326	1,203	-0,667	-0,686	0,278	-1,453	0,860	-0,950
02	-0,394	0,304	-0,826	0,329	-0,135	0,531	-0,563	1,117	2,095	2,915
03	-0,604	-0,544	0,098	-0,909	-1,110	-0,731	-0,738	-0,132	4,240	3,001
04	0,060	-0,428	-0,017	0,276	-1,038	-1,176	0,622	0,199	2,133	1,898
05	1,242	-0,031	-0,323	-1,452	-0,115	-1,624	0,054	2,159	1,031	1,054
06	1,195	-0,277	-1,574	-1,633	-0,008	0,021	0,782	1,532	-0,363	2,322
07	-0,309	-0,065	-1,739	-1,281	0,209	1,785	0,666	-0,604	-0,711	-0,623
08	0,001	0,070	-0,493	-0,653	0,450	1,142	-0,257	0,748	0,969	1,417
09	-0,153	-0,536	-0,155	-1,749	-0,194	-0,268	-0,105	-0,433	0,715	0,403
10	-0,749	-0,923	-0,474	-0,912	1,219	-0,087	-0,167	-0,006	0,640	0,155
11	0,788	-0,158	-0,549	-0,510	0,874	-0,237	0,320	0,165	0,137	-0,475
12	0,725	0,219	-0,935	-1,850	-0,141	-0,730	-0,558	-1,391	-0,226	1,056
13	-0,226	-0,642	-1,121	-0,975	0,578	1,144	0,284	0,255	1,616	1,573
14	-0,543	-0,127	-0,755	-1,322	1,505	2,325	0,211	1,045	0,654	-0,055
15	-0,296	0,252	0,769	0,600	0,207	0,122	-0,276	0,416	-0,376	-0,109
16	1,196	0,656	-1,114	-0,791	-1,014	1,242	-0,078	0,753	-1,453	-0,642
17	0,198	-0,954	0,338	-0,305	-0,088	-0,069	-0,522	-0,561	-0,459	-1,776
18	0,805	0,239	-1,179	-0,154	0,161	-0,267	-1,166	-0,872	-1,343	-1,847
19	0,508	0,079	2,585	1,445	-0,319	0,302	-0,258	-0,028	-0,810	-0,466
20	1,081	-0,571	0,984	0,261	0,460	0,150	-0,263	0,711	0,416	-0,142
21	0,409	0,719	0,659	0,844	0,696	-0,454	0,423	-0,344	-0,746	-1,146
22	-0,217	-0,239	0,724	0,835	-0,174	0,182	0,002	-0,169	-0,764	-0,143
23	-1,052	-0,122	0,249	0,224	1,178	0,129	-0,425	-0,747	-0,428	0,021
24	-0,109	-0,234	0,535	-4,199	0,296	0,766	0,802	0,243	1,715	-0,200
25	0,149	0,465	0,450	0,290	0,668	0,623	0,074	1,415	-0,724	0,314
26	0,053	0,640	-0,752	-0,645	2,267	0,207	-1,443	-2,014	0,045	-0,685
27	-0,283	-0,785	-0,460	0,310	0,991	0,109	0,312	0,449	0,637	1,189
28	-0,567	-0,660	0,190	-0,071	0,374	0,298	-0,067	-0,034	0,067	0,038
29	0,183	-0,358	-0,089	-0,535	0,121	-0,067	-0,696	0,067	-0,906	1,402
30	-0,672	0,947	0,670	2,402	-0,035	0,077	0,445	0,323	0,148	-0,155
31	0,116	-0,491	0,903	0,403	0,313	0,428	-0,480	-1,447	0,042	-1,246
32	0,155	0,507	0,287	0,319	-1,110	-0,414	-0,077	0,030	0,703	-0,817
33	-0,472	-0,527	-0,101	-0,974	1,015	1,527	0,618	-1,321	-1,374	-1,826
34	0,097	0,097	1,269	0,984	0,307	0,313	0,211	-0,477	-2,223	-0,603
35	0,129	0,142	-0,711	-0,601	0,996	0,005	-0,012	-0,049	-0,531	-0,487
36	1,019	0,594	0,316	1,052	-0,362	0,251	-0,757	-1,038	-1,635	-1,913
37	0,349	-0,313	-1,383	-1,848	0,469	1,316	0,123	0,222	-0,421	-1,807

Tabla 45. Continuación...

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005
38	0,286	0,587	2,375	0,532	0,593	0,520	-1,363	-0,711	-0,691	-1,458
39	0,738	0,273	0,866	0,800	-0,075	-0,385	-0,238	0,270	-0,335	-0,459
40	1,165	0,281	1,191	-0,061	0,438	0,747	0,684	0,073	-0,921	-0,980
41	0,071	-0,774	1,545	1,054	-1,109	-0,090	0,341	-0,203	-1,325	-0,814
42	0,289	-0,541	0,423	-0,240	-0,840	0,325	0,220	0,341	0,978	0,765
43	0,036	0,210	0,020	-0,374	-0,134	1,601	-0,392	0,444	-0,706	-0,577
44	-0,521	0,363	-1,272	-0,803	0,987	0,194	0,325	1,163	0,481	0,314
45	-1,547	0,238	0,161	-0,009	1,324	1,102	-1,199	-0,867	1,315	0,777
46	-0,292	-0,030	0,175	-0,356	-0,728	0,460	0,873	0,422	0,301	0,366
47	0,577	-0,658	0,849	-0,756	0,948	0,943	3,430	0,760	1,204	1,672
48	-0,526	-0,361	0,806	1,344	-0,389	-0,472	-0,609	-0,591	-0,103	-0,354
49	0,509	0,230	1,759	2,207	-0,549	0,079	-0,377	-0,861	-1,385	-1,101
50	-0,302	-0,002	0,191	0,042	-0,714	0,533	-1,477	-1,201	-1,157	-1,355
51	-0,566	-0,613	-0,944	-0,017	-2,169	1,104	0,228	-0,438	0,009	-0,932
52	-0,886	-0,999	1,204	0,410	-0,236	-0,187	0,319	0,683	0,478	0,400
53	0,349	0,620	0,831	1,214	-3,323	-0,703	1,859	-0,726	1,004	-2,126
54	-0,470	-1,093	0,540	-0,406	0,455	0,887	-0,308	-0,699	1,929	-0,143
55	0,411	0,906	1,862	2,052	-0,156	-1,006	0,744	0,877	-1,070	-1,369
56	-0,021	-0,257	0,646	-0,339	0,177	0,882	-0,050	-1,208	-1,047	-2,355
57	-0,935	-0,907	-0,578	0,310	1,936	-0,101	-0,238	-0,135	-0,448	-0,945
58	-0,711	-0,850	0,086	0,144	0,349	0,651	0,671	0,313	-0,033	-0,011
59	-0,666	-0,509	0,360	-0,327	-0,292	0,491	0,490	0,229	-1,291	-1,396
60	-1,117	-0,828	0,820	1,070	0,064	-0,527	0,021	0,032	-0,237	-1,590
61	-0,731	-0,834	-0,872	0,048	0,184	0,501	0,290	-0,237	0,407	-0,565
62	-0,555	0,168	2,220	1,792	-0,237	0,078	0,767	0,005	-1,048	-1,332
63	-0,145	-0,293	2,190	2,553	-0,044	0,605	0,533	-0,293	-1,640	-0,817
64	-0,275	-0,105	3,857	2,514	-0,251	-0,168	0,942	0,987	1,017	-0,833
65	0,006	0,112	0,347	-1,081	-0,722	0,794	-1,303	-0,582	-0,646	-0,917
66	0,492	0,029	-0,219	-0,234	-0,608	0,579	-0,758	-1,156	0,102	-1,129
67	0,270	-0,744	0,451	0,365	-0,846	-0,340	0,477	-0,293	0,408	0,035
68	0,604	0,016	-0,620	0,235	0,201	0,040	-0,524	-0,172	-0,453	-0,422
69	0,532	-0,474	1,832	0,339	1,428	1,581	0,688	-1,124	0,157	-0,884
70	0,979	0,913	-0,653	-1,626	0,846	0,189	-1,656	-1,151	0,268	-0,001
71	0,159	-0,310	-0,742	-0,081	1,096	0,732	0,372	0,051	-0,041	-0,462
72	0,095	-0,020	1,687	2,734	1,080	0,050	-1,300	0,136	-0,029	-0,352
73	0,276	0,101	0,791	-0,110	0,805	0,818	0,434	-0,366	-0,602	-1,139
74	-0,123	0,636	0,904	-0,040	-2,123	-1,392	1,149	0,696	-0,245	0,315
75	0,000	0,042	0,000	-0,066	0,001	0,833	-0,461	0,087	0,332	0,131

Tabla 45. Continuación...

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005	1994-1996	2003-2005
76	0,437	0,153	0,612	3,211	-1,387	-1,714	-0,200	0,265	0,615	0,073
77	-0,888	-0,327	0,083	-0,113	0,486	1,659	0,466	-0,117	-0,775	-1,502
78	-0,648	1,157	-0,355	-1,380	0,709	-1,915	-0,031	1,424	0,157	0,368
79	-0,633	-0,857	-0,352	0,000	0,072	0,500	-0,435	-1,030	-0,310	0,000
80	-0,117	-0,291	0,399	0,000	-0,103	-0,069	-0,384	-0,110	-0,177	0,107
81	-0,296	0,619	1,452	1,957	-0,813	-1,224	1,354	-0,756	0,335	0,375
82	0,106	0,670	0,304	-1,884	-0,050	-0,715	0,601	-0,330	-2,452	-1,501
83	0,305	0,530	0,589	0,588	0,057	-0,225	-0,130	-0,177	-0,772	-1,581
84	0,592	0,703	2,247	1,605	-1,471	0,047	0,163	-0,812	-0,767	-0,700
85	0,061	0,214	0,048	-0,104	0,314	-0,208	-0,839	-0,179	-1,366	-0,877
86	-0,735	-0,659	0,549	0,660	0,669	0,363	-0,562	-0,281	0,062	0,257
87	0,291	-0,533	0,134	0,000	0,178	0,665	0,143	0,072	-0,172	-0,065
88	0,779	0,666	-1,248	-1,454	0,362	0,833	0,702	0,554	-0,794	-0,993
89	-0,022	-0,243	0,521	-0,330	-0,297	-0,170	0,447	-0,342	0,027	0,504
90	0,443	-0,459	1,673	-0,430	-0,619	0,938	-0,054	0,564	-0,556	0,467
91	1,480	0,259	-0,772	-0,832	-0,718	-0,055	-0,198	-0,624	-0,972	-1,419
92	-0,171	0,019	-0,171	0,874	0,200	-0,576	0,339	-0,916	-0,796	-0,534
93	0,422	-0,236	0,340	-0,082	-0,228	0,572	0,496	-0,566	0,221	-0,135
94	-0,909	-0,529	0,271	-0,004	-0,072	0,093	-0,187	0,163	-0,189	-0,478
95	-0,160	-0,195	0,822	-0,292	0,086	0,099	-0,856	-0,803	-1,402	-1,055
96	-0,170	-0,245	-1,019	-0,497	-0,769	-0,118	0,708	0,653	-1,173	-0,877
97	-0,656	-0,087	0,326	1,203	-0,667	-0,686	0,278	-1,453	0,860	-0,950

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA y CEPAL.

Tabla 46. Centroamérica. IED por países. Millones de dólares a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flujos de entrada																
Costa Rica	162,40	178,40	226,00	246,70	297,60	336,90	427,00	406,90	611,70	619,47	408,56	460,38	659,36	575,06	793,83	861,04
El Salvador	1,90	25,20	15,31	16,43	2,18	38,04	4,80	59,00	1.103,70	215,80	173,40	279,00	470,20	141,70	363,20	511,10
Guatemala	59,30	90,40	94,10	142,49	65,10	75,30	76,80	84,50	672,80	154,60	229,60	498,50	205,30	263,30	296,00	508,30
Honduras	43,50	52,10	47,60	52,10	41,50	69,40	90,00	127,65	99,02	237,34	381,66	304,24	275,17	402,78	546,66	599,76
Nicaragua	0,67	42,00	42,00	40,00	40,00	75,40	97,00	172,10	194,70	300,00	266,50	150,20	203,90	201,30	250,00	241,10
Centroamérica	267,77	388,10	425,01	497,72	446,38	595,04	695,60	850,15	2.681,92	1.527,21	1.459,72	1.692,32	1.813,92	1.584,14	2.249,70	2.721,30
Flujos de salida																
Costa Rica	2,10	3,10	4,30	3,60	5,70	5,50	5,70	4,40	4,80	5,00	8,45	9,54	34,05	26,94	60,58	-42,96
El Salvador	n.d.	n.d.	1,76	0,01	-2,26	-2,26	2,40	-0,03	1,00	53,80	-5,00	-9,70	-25,70	18,60	-2,70	112,90
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	3,49	5,44	-19,05	8,20	6,28	4,78	9,70	40,10	10,30	22,10	45,70	41,20	38,20
Honduras	-1,00	-1,00	-1,00	-0,48	-1,98	-2,00	-2,00	-0,36	4,27	9,19	6,50	2,80	6,50	12,20	-6,22	1,00
Nicaragua	n.d.	0,15	n.d.	-0,06	0,12	0,35	-8,13	1,07	10,72	10,28	8,04	34,35	17,72	-6,40	7,70	18,10
Centroamérica	1,10	2,25	5,06	6,56	7,02	-17,47	6,16	11,35	25,56	87,97	58,09	47,29	54,67	97,04	100,56	127,24
Flujos netos																
Costa Rica	160,30	175,30	221,70	243,10	291,90	331,40	421,30	402,50	606,90	614,47	400,11	450,84	625,31	548,12	733,26	818,08
El Salvador	1,90	25,20	13,55	16,42	-0,08	35,78	2,40	58,97	1102,70	162,00	168,40	269,30	444,50	123,10	360,50	398,20
Guatemala	59,30	90,40	94,10	139,00	59,66	56,25	68,60	78,22	668,02	144,90	189,50	488,20	183,20	217,60	254,80	470,10
Honduras	42,50	51,10	46,60	51,62	39,52	67,40	88,00	127,29	94,76	228,15	375,16	301,44	268,67	390,58	540,44	598,76
Nicaragua	0,67	41,85	42,00	39,94	39,88	75,05	88,87	171,03	183,98	289,72	258,46	115,85	186,18	194,90	242,30	223,00
Centroamérica	264,67	383,85	417,95	490,08	430,88	565,87	669,17	838,00	2656,36	1439,23	1391,63	1625,63	1707,85	1474,30	2131,30	2508,14

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 47. Centroamérica. Inversión en cartera por países. Millones de dólares a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flujos de entrada																
Costa Rica	1.323,70	1.502,10	1.728,10	1.974,80	2.272,40	409,08	836,08	1.221,47	1.758,97	2.364,64	2.709,13	3.184,66	3.742,08	4.261,95	4.632,06	5.416,88
El Salvador	212,10	237,30	252,61	255,00	278,00	293,00	421,25	480,27	1.583,89	1.799,70	1.973,10	2.252,10	3.133,70	3.275,40	3.655,50	4.166,50
Guatemala	1.734,20	1.824,60	1.918,70	2.061,19	2.126,29	2.201,59	2.278,39	2.362,89	3.035,69	3.190,29	3.419,89	3.918,39	4.123,69	4.386,99	4.682,99	3.319,20
Honduras	292,90	345,00	392,60	444,70	486,20	555,60	645,60	773,25	872,27	1.109,61	1.391,57	1.584,65	1.760,19	2.007,39	2.141,34	2.708,27
Nicaragua	144,75	186,75	228,75	268,75	308,75	384,15	481,15	653,25	847,95	1.147,95	1.414,45	1.564,65	1.768,55	1.969,85	2.219,85	2.460,95
Centroamérica	3.707,65	4.095,75	4.520,76	5.004,44	5.471,64	3.843,42	4.662,47	5.491,15	8.098,78	9.612,20	10.908,15	12.504,45	14.528,22	15.901,59	17.331,75	18.071,80
Flujos de salida																
Costa Rica	44,10	47,20	51,50	55,10	60,80	66,30	60,00	65,72	71,38	77,60	86,05	95,84	127,42	152,37	196,89	153,61
El Salvador	56,10	56,10	57,86	57,87	55,60	53,34	55,74	55,71	55,74	79,00	74,00	64,30	127,60	146,30	93,00	310,10
Guatemala	n.d.	n.d.	33,87	37,36	42,80	23,74	31,94	38,22	43,00	52,70	92,80	103,10	125,20	170,90	212,10	250,30
Honduras	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	24,55	23,46
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,06	0,41	n.d.	n.d.	4,07	14,35	22,39	56,73	74,45	68,05	75,75	93,85
Centroamérica	100,20	103,30	143,23	150,32	159,26	143,79	147,68	159,65	174,19	223,65	275,24	319,98	454,68	537,63	602,29	831,32
Flujos netos																
Costa Rica	1.279,60	1.454,90	1.676,60	1.919,70	2.211,60	342,78	776,08	1.155,76	1.687,59	2.287,04	2.623,07	3.088,81	3.614,66	4.109,57	4.435,17	5.263,27
El Salvador	156,00	181,20	194,75	197,13	222,40	239,66	365,51	424,57	1.528,15	1.720,70	1.899,10	2.187,80	3.006,10	3.129,10	3.562,50	3.856,40
Guatemala	1.734,20	1.824,60	1.884,83	2.023,83	2.083,49	2.177,85	2.246,45	2.324,67	2.992,69	3.137,59	3.327,09	3.815,29	3.998,49	4.216,09	4.470,89	3.068,90
Honduras	292,90	345,00	392,60	444,70	486,20	555,60	645,60	773,25	872,27	1.109,61	1.391,57	1.584,65	1.760,19	2.007,39	2.116,79	2.684,81
Nicaragua	144,75	186,75	228,75	268,75	308,69	383,74	481,15	653,25	843,89	1.133,61	1.392,07	1.507,92	1.694,10	1.901,80	2.144,10	2.367,10
Centroamérica	3.607,45	3.992,45	4.377,54	4.854,12	5.312,38	3.699,63	4.514,79	5.331,50	7.924,59	9.388,55	10.632,91	12.184,47	14.073,54	15.363,96	16.729,46	17.240,48

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 48. Centroamérica. IED por países. Variación interanual.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flujos de entrada																
Costa Rica	---	9,85%	26,68%	9,16%	20,63%	13,21%	26,74%	-4,71%	50,33%	1,27%	-34,05%	12,68%	43,22%	-12,78%	38,04%	8,47%
El Salvador	---	1226,32%	-39,25%	7,32%	-86,73%	1644,95%	-87,38%	1129,17%	1770,68%	-80,45%	-19,65%	60,90%	68,53%	-69,86%	156,32%	40,72%
Guatemala	---	52,45%	4,09%	51,42%	-54,31%	15,67%	1,99%	10,03%	696,21%	-77,02%	48,51%	117,12%	-58,82%	28,25%	12,42%	71,72%
Honduras	---	19,77%	-8,64%	9,45%	-20,35%	67,23%	29,68%	41,84%	-22,43%	139,68%	60,81%	-20,28%	-9,56%	46,38%	35,72%	9,71%
Nicaragua	---	6168,66%	0,00%	-4,76%	0,00%	88,50%	28,65%	77,42%	13,13%	54,08%	-11,17%	-43,64%	35,75%	-1,28%	24,19%	-3,56%
Centroamérica	---	44,94%	9,51%	17,11%	-10,31%	33,30%	16,90%	22,22%	215,46%	-43,06%	-4,42%	15,93%	7,19%	-12,67%	42,01%	20,96%
Flujos de salida																
Costa Rica	---	47,62%	38,71%	-16,28%	58,33%	-3,51%	3,64%	-22,81%	9,09%	4,24%	68,96%	12,82%	256,97%	-20,87%	124,83%	-170,92%
El Salvador	---	n.d.	n.d.	-99,43%	-22738,87%	0,00%	-205,95%	-101,43%	-3015,45%	5280,00%	-109,29%	94,00%	164,95%	-172,37%	-114,52%	-4281,48%
Guatemala	---	n.d.	n.d.	n.d.	56,02%	-450,26%	-143,02%	-23,32%	-23,98%	103,06%	313,31%	-74,31%	114,56%	106,79%	-9,85%	-7,28%
Honduras	---	0,00%	0,00%	-52,00%	312,50%	1,01%	0,00%	-81,76%	-1269,16%	115,37%	-29,25%	-56,92%	132,14%	87,69%	-150,99%	-116,08%
Nicaragua	---	n.d.	n.d.	n.d.	-306,81%	192,74%	-2423,31%	-113,11%	905,69%	-4,11%	-21,80%	327,28%	-48,41%	-136,12%	-220,31%	135,06%
Centroamérica	---	104,22%	125,25%	29,62%	6,96%	-348,99%	-135,28%	84,17%	125,20%	244,12%	-33,97%	-18,60%	15,61%	77,51%	3,62%	26,53%
Flujos netos																
Costa Rica	---	9,36%	26,47%	9,65%	20,07%	13,53%	27,13%	-4,46%	50,78%	1,25%	-34,88%	12,68%	38,70%	-12,34%	33,78%	11,57%
El Salvador	---	1226,32%	-46,23%	21,18%	-100,51%	-42748,00%	-93,29%	2355,50%	1770,07%	-85,31%	3,95%	59,92%	65,06%	-72,31%	192,85%	10,46%
Guatemala	---	52,45%	4,09%	47,72%	-57,08%	-5,72%	21,97%	14,01%	754,08%	-78,31%	30,78%	157,62%	-62,47%	18,78%	17,10%	84,50%
Honduras	---	20,24%	-8,81%	10,77%	-23,44%	70,55%	30,56%	44,64%	-25,56%	140,78%	64,44%	-19,65%	-10,87%	45,38%	38,37%	10,79%
Nicaragua	---	6146,80%	0,35%	-4,90%	-0,15%	88,19%	18,41%	92,46%	7,57%	57,47%	-10,79%	-55,18%	60,71%	4,68%	24,32%	-7,97%
Centroamérica	---	45,03%	8,88%	17,26%	-12,08%	31,33%	18,26%	25,23%	216,99%	-45,82%	-3,31%	16,81%	5,06%	-13,68%	44,56%	17,68%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 49. Centroamérica. Inversión en cartera por países. Variación interanual.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flujos de entrada																
Costa Rica	---	13,48%	15,05%	14,28%	15,07%	-82,00%	104,38%	46,10%	44,00%	34,43%	14,57%	17,55%	17,50%	13,89%	8,68%	16,94%
El Salvador	---	11,88%	6,45%	0,95%	9,02%	5,40%	43,77%	14,01%	229,79%	13,63%	9,63%	14,14%	39,15%	4,52%	11,60%	13,98%
Guatemala	---	5,21%	5,16%	7,43%	3,16%	3,54%	3,49%	3,71%	28,47%	5,09%	7,20%	14,58%	5,24%	6,39%	6,75%	-29,12%
Honduras	---	17,79%	13,80%	13,27%	9,33%	14,27%	16,20%	19,77%	12,81%	27,21%	25,41%	13,87%	11,08%	14,04%	6,67%	26,48%
Nicaragua	---	29,01%	22,49%	17,49%	14,88%	24,42%	25,25%	35,77%	29,80%	35,38%	23,22%	10,62%	13,03%	11,38%	12,69%	10,86%
Centroamérica	---	10,47%	10,38%	10,70%	9,34%	-29,76%	21,31%	17,77%	47,49%	18,69%	13,48%	14,63%	16,18%	9,45%	8,99%	4,27%
Flujos de salida																
Costa Rica	---	7,03%	9,11%	6,99%	10,34%	9,05%	-9,50%	9,53%	8,62%	8,71%	10,89%	11,37%	32,95%	19,58%	29,21%	-21,98%
El Salvador	---	0,00%	3,14%	0,02%	-3,91%	-4,07%	4,50%	-0,06%	0,06%	41,73%	-6,33%	-13,11%	98,44%	14,66%	-36,43%	233,44%
Guatemala	---	n.d.	n.d.	10,29%	14,56%	-44,52%	34,53%	19,68%	12,50%	22,56%	76,08%	11,10%	21,44%	36,50%	24,11%	18,01%
Honduras	---	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-4,43%
Nicaragua	---	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	566,81%	-100,00%	n.d.	n.d.	252,78%	56,03%	153,44%	31,23%	-8,60%	11,31%	23,89%
Centroamérica	---	3,09%	38,65%	4,95%	5,95%	-9,71%	2,70%	8,10%	9,11%	28,39%	23,07%	16,25%	42,10%	18,24%	12,03%	38,03%
Flujos netos																
Costa Rica	---	13,70%	15,24%	14,50%	15,21%	-84,50%	126,41%	48,92%	46,02%	35,52%	14,69%	17,76%	17,02%	13,69%	7,92%	18,67%
El Salvador	---	16,15%	7,48%	1,22%	12,82%	7,76%	52,51%	16,16%	259,93%	12,60%	10,37%	15,20%	37,40%	4,09%	13,85%	8,25%
Guatemala	---	5,21%	3,30%	7,37%	2,95%	4,53%	3,15%	3,48%	28,74%	4,84%	6,04%	14,67%	4,80%	5,44%	6,04%	-31,36%
Honduras	---	17,79%	13,80%	13,27%	9,33%	14,27%	16,20%	19,77%	12,81%	27,21%	25,41%	13,87%	11,08%	14,04%	5,45%	26,83%
Nicaragua	---	29,01%	22,49%	17,49%	14,86%	24,31%	25,38%	35,77%	29,18%	34,33%	22,80%	8,32%	12,35%	12,26%	12,74%	10,40%
Centroamérica	---	10,67%	9,65%	10,89%	9,44%	-30,36%	22,03%	18,09%	48,64%	18,47%	13,25%	14,59%	15,50%	9,17%	8,89%	3,05%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 50. Centroamérica. IED por países. Porcentaje del PIB a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flujos de entrada																
Costa Rica	2,24%	2,49%	2,64%	2,56%	2,82%	2,88%	3,61%	3,17%	4,34%	3,92%	2,56%	2,81%	3,91%	3,28%	4,27%	4,31%
El Salvador	0,04%	0,47%	0,26%	0,24%	0,03%	0,40%	0,05%	0,53%	9,19%	1,73%	1,32%	2,02%	3,29%	0,94%	2,30%	2,99%
Guatemala	0,87%	1,08%	1,01%	1,40%	0,56%	0,58%	0,55%	0,53%	3,89%	0,95%	1,34%	2,67%	0,99%	1,20%	1,24%	1,87%
Honduras	1,20%	1,42%	1,17%	1,25%	1,01%	1,47%	1,85%	2,27%	1,58%	3,67%	5,31%	3,98%	3,50%	4,89%	6,16%	6,15%
Nicaragua	0,02%	1,49%	1,40%	1,25%	1,34%	2,37%	2,92%	5,09%	5,45%	8,02%	6,77%	3,64%	5,06%	4,91%	5,60%	4,97%
Centroamérica	0,87%	1,39%	1,29%	1,34%	1,15%	1,54%	1,77%	2,32%	4,89%	3,66%	3,46%	3,02%	3,35%	3,05%	3,91%	4,06%
ALC	0,73%	0,90%	1,20%	0,93%	1,67%	1,69%	2,32%	3,18%	3,43%	4,82%	3,97%	3,71%	3,20%	2,38%	3,17%	2,84%
Diferencia	144,25%	157,79%	114,28%	156,49%	71,84%	83,38%	66,70%	54,77%	146,81%	57,86%	64,00%	75,10%	88,87%	99,65%	99,09%	121,53%
Flujos de salida																
Costa Rica	0,03%	0,04%	0,05%	0,04%	0,05%	0,05%	0,05%	0,03%	0,03%	0,03%	0,05%	0,06%	0,20%	0,15%	0,33%	0,22%
El Salvador	0,00%	0,00%	0,03%	0,00%	0,03%	0,02%	0,02%	0,00%	0,01%	0,43%	0,04%	0,07%	0,18%	0,12%	0,02%	0,66%
Guatemala	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	0,05%	0,15%	0,06%	0,04%	0,03%	0,06%	0,23%	0,06%	0,11%	0,21%	0,17%	0,14%
Honduras	0,03%	0,03%	0,02%	0,01%	0,05%	0,04%	0,04%	0,01%	0,07%	0,14%	0,09%	0,04%	0,08%	0,15%	0,07%	0,01%
Nicaragua	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,24%	0,03%	0,30%	0,27%	0,20%	0,83%	0,44%	0,16%	0,17%	0,37%
Centroamérica	0,00%	0,01%	0,02%	0,02%	0,02%	0,04%	0,01%	0,02%	0,05%	0,16%	0,10%	0,08%	0,09%	0,15%	0,14%	0,16%
ALC	0,18%	0,19%	0,26%	0,16%	0,26%	0,22%	0,26%	0,53%	0,59%	0,54%	0,37%	0,27%	0,42%	0,54%	0,95%	0,81%
Diferencia	2,38%	4,30%	6,23%	11,77%	7,14%	18,63%	5,30%	4,40%	8,09%	29,82%	27,18%	28,62%	20,29%	26,66%	14,81%	19,86%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 51. Centroamérica. Inversión en cartera por países. Porcentaje del PIB a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flujos de entrada																
Costa Rica	18,25%	20,97%	20,16%	20,49%	21,52%	3,49%	7,06%	9,52%	12,48%	14,97%	16,99%	19,41%	22,22%	24,33%	24,91%	27,12%
El Salvador	4,42%	4,47%	4,24%	3,68%	3,44%	3,08%	4,08%	4,31%	13,19%	14,44%	15,02%	16,30%	21,90%	21,77%	23,14%	24,41%
Guatemala	25,43%	21,76%	20,61%	20,28%	18,37%	16,85%	16,19%	14,90%	17,56%	19,54%	19,89%	20,95%	19,85%	20,02%	19,54%	12,20%
Honduras	8,05%	9,42%	9,62%	10,63%	11,87%	11,76%	13,26%	13,74%	13,89%	17,15%	19,36%	20,71%	22,39%	24,38%	24,14%	27,76%
Nicaragua	5,27%	6,61%	7,63%	8,41%	10,37%	12,06%	14,49%	19,31%	23,74%	30,67%	35,92%	37,93%	43,93%	48,02%	49,72%	50,69%
Centroamérica	14,68%	14,98%	14,62%	14,67%	14,67%	9,11%	10,50%	11,25%	15,21%	17,54%	19,00%	20,60%	22,77%	23,80%	24,18%	22,91%
ALC	9,25%	9,76%	10,78%	11,14%	10,52%	10,14%	11,20%	13,60%	16,32%	20,86%	21,62%	25,71%	27,30%	30,31%	29,83%	27,68%
Diferencia	158,61%	153,48%	135,68%	131,66%	139,52%	89,80%	93,69%	82,72%	93,18%	84,07%	87,92%	80,13%	83,39%	78,53%	81,03%	82,79%
Flujos de salida																
Costa Rica	0,61%	0,66%	0,60%	0,57%	0,58%	0,57%	0,51%	0,51%	0,51%	0,49%	0,54%	0,58%	0,76%	0,87%	1,06%	0,77%
El Salvador	1,17%	1,06%	0,97%	0,83%	0,69%	0,56%	0,54%	0,50%	0,46%	0,63%	0,56%	0,47%	0,89%	0,97%	0,59%	1,82%
Guatemala	n.d.	n.d.	0,36%	0,37%	0,37%	0,18%	0,23%	0,24%	0,25%	0,32%	0,54%	0,55%	0,60%	0,78%	0,89%	0,92%
Honduras	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,28%	0,24%
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,00%	0,01%	n.d.	n.d.	0,11%	0,38%	0,57%	1,38%	1,85%	1,66%	1,70%	1,93%
Centroamérica	0,40%	0,38%	0,46%	0,44%	0,43%	0,34%	0,32%	0,31%	0,33%	0,41%	0,48%	0,53%	0,71%	0,80%	0,84%	1,05%
ALC	5,08%	4,89%	4,79%	4,56%	4,27%	4,28%	4,24%	4,40%	4,96%	6,15%	5,86%	6,23%	7,57%	7,93%	8,10%	7,02%
Diferencia	7,80%	7,73%	9,67%	9,67%	10,00%	7,97%	7,44%	7,12%	6,60%	6,64%	8,18%	8,46%	9,41%	10,15%	10,37%	15,01%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 52. Centroamérica. IED por países. Porcentaje sobre el total mundial.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flujos de entrada																
Costa Rica	0,078%	0,115%	0,136%	0,111%	0,116%	0,099%	0,109%	0,084%	0,087%	0,057%	0,030%	0,056%	0,105%	0,102%	0,108%	0,088%
El Salvador	0,001%	0,016%	0,009%	0,007%	0,001%	0,011%	0,001%	0,012%	0,156%	0,020%	0,013%	0,034%	0,075%	0,025%	0,049%	0,053%
Guatemala	0,029%	0,058%	0,056%	0,064%	0,025%	0,022%	0,020%	0,017%	0,095%	0,014%	0,017%	0,061%	0,033%	0,047%	0,040%	0,052%
Honduras	0,021%	0,033%	0,029%	0,023%	0,016%	0,020%	0,023%	0,026%	0,014%	0,022%	0,028%	0,037%	0,044%	0,071%	0,074%	0,062%
Nicaragua	0,000%	0,027%	0,025%	0,018%	0,016%	0,022%	0,025%	0,035%	0,028%	0,028%	0,019%	0,018%	0,032%	0,036%	0,034%	0,025%
Centroamérica	0,129%	0,249%	0,255%	0,224%	0,174%	0,174%	0,176%	0,175%	0,380%	0,142%	0,106%	0,206%	0,288%	0,280%	0,306%	0,280%
ALC	3,907%	6,884%	9,313%	5,897%	10,443%	8,500%	11,002%	13,236%	9,817%	7,956%	5,646%	8,607%	8,552%	7,389%	8,732%	7,197%
Participación	3,307%	3,621%	2,739%	3,795%	1,665%	2,052%	1,597%	1,322%	3,873%	1,780%	1,871%	2,397%	3,368%	3,794%	3,506%	3,885%
Flujos de salida																
Costa Rica	0,001%	0,002%	0,002%	0,001%	0,002%	0,002%	0,001%	0,001%	0,001%	0,000%	0,001%	0,001%	0,006%	0,005%	0,007%	0,005%
El Salvador	0,000%	0,000%	0,001%	0,000%	0,001%	0,001%	0,001%	0,000%	0,000%	0,005%	0,000%	0,001%	0,005%	0,003%	0,000%	0,013%
Guatemala	0,000%	0,000%	0,000%	0,001%	0,002%	0,005%	0,002%	0,001%	0,001%	0,001%	0,003%	0,001%	0,004%	0,008%	0,004%	0,004%
Honduras	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,001%	0,001%	0,001%	0,000%	0,001%	0,001%	0,001%	0,000%	0,001%	0,002%	0,001%	0,000%
Nicaragua	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,002%	0,000%	0,002%	0,001%	0,001%	0,005%	0,003%	0,001%	0,001%	0,002%
Centroamérica	0,000%	0,001%	0,002%	0,003%	0,002%	0,005%	0,002%	0,002%	0,004%	0,008%	0,005%	0,006%	0,010%	0,017%	0,011%	0,014%
ALC	0,844%	1,135%	1,662%	0,950%	1,473%	1,053%	1,220%	2,245%	1,740%	0,889%	0,602%	0,694%	1,325%	1,697%	2,065%	2,281%
Diferencia	0,055%	0,099%	0,149%	0,285%	0,165%	0,459%	0,127%	0,106%	0,213%	0,917%	0,795%	0,914%	0,769%	1,015%	0,524%	0,635%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 53. Centroamérica. Inversión en cartera por países. Porcentaje sobre el total mundial.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Flujos de entrada																
Costa Rica	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,001%	0,001%	0,001%	0,000%	0,054%
El Salvador	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,041%
Guatemala	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,000%	0,033%
Honduras	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,027%
Nicaragua	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,024%
Centroamérica	0,191%	0,195%	0,209%	0,214%	0,213%	0,132%	0,144%	0,157%	0,195%	0,195%	0,189%	0,204%	0,216%	0,195%	0,180%	0,180%
ALC	5,251%	5,531%	6,432%	6,713%	6,581%	5,963%	6,403%	7,850%	7,934%	7,553%	7,368%	7,977%	6,822%	6,519%	6,293%	6,795%
Diferencia	3,636%	3,522%	3,252%	3,193%	3,233%	2,211%	2,243%	1,997%	2,458%	2,586%	2,572%	2,557%	3,160%	2,989%	2,867%	2,646%
Flujos de salida																
Costa Rica	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,001%	0,001%	0,002%	0,002%	0,002%	0,001%
El Salvador	0,003%	0,003%	0,003%	0,003%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,001%	0,002%	0,001%	0,001%	0,002%	0,002%	0,001%	0,003%
Guatemala	n.d.	n.d.	0,002%	0,002%	0,002%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%	0,002%
Honduras	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,000%	0,000%
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,000%	0,000%	n.d.	n.d.	0,000%	0,000%	0,000%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%	0,001%
Centroamérica	0,006%	0,005%	0,007%	0,007%	0,006%	0,005%	0,004%	0,004%	0,004%	0,004%	0,005%	0,005%	0,006%	0,006%	0,006%	0,008%
ALC	3,137%	2,937%	2,960%	2,811%	2,641%	2,491%	2,399%	2,406%	2,324%	2,133%	1,895%	1,824%	1,754%	1,611%	1,626%	1,634%
Diferencia	0,179%	0,177%	0,232%	0,234%	0,232%	0,196%	0,178%	0,172%	0,174%	0,204%	0,239%	0,270%	0,357%	0,386%	0,367%	0,480%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 54. Costa Rica. IED neta por origen. Millones de dólares a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	43	-37	148,20	123,00	176,30	119,60	291,40	304,60	486,00	345,50	279,50	242,90	328,00	354,00	557,00	532,00
España	n.d.	n.d.	1,30	-3,20	-0,30	n.d.	8,60	8,20	34,20	35,70	-2,70	53,10	65,30	n.d.	n.d.	n.d.
Alemania	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-0,10	n.d.	0,80	1,50	n.d.	0,10	21,80	25,70	0,10	7,00	7,00	14,00
México	n.d.	n.d.	4,00	5,00	20,90	80,40	36,60	21,70	21,20	92,50	29,30	33,00	31,00	38,00	29,00	37,00
El Salvador	n.d.	n.d.	1,30	8,80	14,60	19,30	4,40	5,40	10,90	7,50	10,30	3,30	1,30	58,00	16,00	7,00
Panamá	n.d.	n.d.	1,80	1,00	0,40	0,70	11,60	13,90	0,60	15,00	15,10	16,40	22,60	25,00	14,00	21,00
Canadá	n.d.	n.d.	2,10	16,40	14,20	5,90	-4,30	0,20	1,90	69,20	26,20	59,10	32,00	n.d.	n.d.	n.d.
Otros	117,30	212,30	63,00	92,10	65,90	105,50	72,20	47,00	52,10	48,97	20,61	17,34	145,01	66,12	110,26	293,00

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Tabla 55. El Salvador. IED neta por origen. Millones de dólares a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	21	-3,10	1	22	23	-25	42	46	317,20	158,30	109,60	196,00	57,00	63,00	-5,00	332,00
Italia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,70	0,40	n.d.	26,70	0,00	0,00	0,00
España	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	27,70	39,10	n.d.	52,10	38,50	n.d.	n.d.	n.d.
Alemania	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6,50	n.d.	2,10	31,70	3,00	n.d.	n.d.	n.d.
Venezuela	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	296,9	n.d.	12,6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Panamá	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6,60	6,60	7,10	6,00	15,20	-1,00	2,00	42,00
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	20,80	2,00	5,10	15,70	6,40	n.d.	n.d.	n.d.
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6,00	4,50	10,30	6,50	6,80	n.d.	n.d.	n.d.
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6,10	2,30	3,00	4,30	7,90	-13,00	0,00	1,00
Otros	1,90	25,20	13,55	16,42	4,44	40,30	2,40	59,03	1063,20	146,60	152,90	256,20	459,60	137,10	363,90	355,20

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Tabla 56. Guatemala. IED neta por origen. Millones de dólares a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ⁽¹⁾	2004 ⁽¹⁾	2005 ⁽¹⁾
Estados Unidos	10,00	-16,00	5,00	31,00	16,00	36,00	100,00	24,00	204,00	121,00	93,00	-361,00	-39,00	---	---	---
Italia	-0,90	-0,60	-2,30	-0,30	n.d.	1,40	3,90	1,10	-4,40	34,10	n.d.	n.d.	n.d.	---	---	---
España	n.d.	n.d.	n.d.	12,70	-3,50	3,00	-142,60	41,40	-2,60	14,60	-57,40	-4,70	n.d.	---	---	---
Alemania	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,40	n.d.	n.d.	0,20	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	---	---	---
Panamá	n.d.	n.d.	0,30	n.d.	n.d.	0,10	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	---	---	---
Costa Rica	n.d.	n.d.	4,70	1,00	3,10	1,90	2,30	6,20	1,00	0,80	10,50	2,00	4,40	---	---	---
Otros	60,20	91,00	91,40	125,60	59,66	87,95	204,90	29,32	674,02	92,90	237,20	490,30	177,50	---	---	---

(1) Información no disponible. Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Tabla 57. Honduras. IED neta por origen. Millones de dólares a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	3	-2	-16	37,2	25,2	45,9	43,3	50,5	33	113,9	100	98	171	195	192	303
Canadá	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12	55,1	36,1	19	22	22	79	17
España	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,3	0,3	1,6	5,9	7,8	9,8	5,4	n.d.	n.d.	n.d.
Reino Unido	n.d.	n.d.	n.d.	0,6	1,9	6,3	7,3	13	6,6	2,6	15	4,3	4,8	-3	61	48
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	0,1	0,2	-0,3	2,7	6,1	5,2	3,4	11,1	10,8	6	3	9	25
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.	0,4	0,7	3	5	7,6	5,6	6,4	21,2	24,1	9,8	n.d.	n.d.	n.d.
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1	9,4	25,8	7,7	13,9	7,9	9,2	11,8	n.d.	n.d.	n.d.
Panamá	n.d.	n.d.	n.d.	1,3	0,7	2,8	0,8	0,7	1	19,5	15,1	18,1	8,8	n.d.	n.d.	n.d.
Otros	41,50	55,10	64,60	12,98	14,78	12,70	23,20	24,02	22,06	7,45	160,96	108,14	29,07	173,58	211,88	205,76

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Tabla 58. Nicaragua. IED neta por origen. Millones de dólares a precios corrientes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	n.d.	-32	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-2	56	19	31	37	31	93	76	-16	51
Canadá	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4	3	0	0	0	43
Bélgica / Luxemburgo	0,6	0,1	-0,1	0,1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
México	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0	9	8	4	72	36
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4	17	38	0	3	9
Otros	0,07	41,75	42,10	39,96	39,88	75,05	105,13	171,03	183,98	285,42	254,46	89,85	140,18	203,70	167,30	178,00

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Tabla 59. Calificaciones de Riesgo Soberano según la agencia Standard & Poor's, 2000-2005. Moneda extranjera a largo plazo. Cifras a diciembre.

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia
Costa Rica	BB+	Positiva	BB	Positiva	BB	Estable	BB	Negativa	BB	Negativa	BB	Negativa
El Salvador	BBB+	Estable	BBB+	Estable	BBB+	Estable	BBB+	Estable	BBB+	Estable	BBB+	Estable
Guatemala	n.a	n.a	BB	Estable	BB	Negativa	BB-	Estable	BB-	Estable	BB-	Estable
Honduras	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Nicaragua	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a

AAA: la más alta calificación de una compañía, fiable y estable.

AA: compañías de gran calidad, muy estables y de bajo riesgo.

A: compañías a las que la situación económica puede afectar a la financiación.

BBB: compañías de nivel medio que se encuentran en buena situación en el momento de ser calificadas.

BB: muy propensas a los cambios económicos

B: la situación financiera sufre variaciones notables.

CCC: vulnerable en el momento y muy dependiente de la situación económica

CC: muy vulnerable, alto nivel especulativo.

C: extremadamente vulnerable con riesgo de impagos

Fuente: elaboración propia a partir de información extraída de SECMCA.

Tabla 60. Calificaciones de Riesgo Soberano según la agencia Moody's, 2000-2005. Moneda extranjera a largo plazo. Cifras a diciembre.

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia	Largo Plazo	Tendencia
Costa Rica	Ba1	Positiva	Ba1	Positiva	Ba1	Positiva	Ba1	Negativa	Ba1	Negativa	Ba1	Negativa
El Salvador	Baa3	Estable	Baa3	Estable	Baa3	Estable	Baa3	Estable	Baa3	Estable	Baa3	Estable
Guatemala	Ba2	Estable	Ba2	Estable	Ba2	Estable	Ba2	Estable	Ba2	Estable	Ba2	Estable
Honduras	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable
Nicaragua	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable

Aaa: los títulos calificados con esta calificación contienen el menor riesgo de inversión.

Aa: los títulos que ostentan esta calificación se consideran de alta calidad en todos los sentidos.

A: buenas cualidades como instrumentos de inversión, y han de considerarse como obligaciones de calidad media alta.

Baa: los títulos calificados "Baa" se consideran de calidad media, no están ni muy protegidos ni poco respaldados.

Ba: los títulos calificados "Ba" se considera que contienen elementos especulativos; su futuro no es seguro.

B: los títulos con esta calificación no tienen generalmente las cualidades deseables como instrumentos de inversión.

Caa: los títulos con esta calificación son de baja calidad.

Ca: los títulos calificados "Ca" son obligaciones altamente especulativas.

C: los títulos con esta calificación pertenecen a la categoría más baja de títulos calificados, y la posibilidad de que estas emisiones alcancen alguna vez valor de inversión es remota.

Fuente: elaboración propia a partir de información extraída de SECMCA.

Tabla 61. Centroamérica. Tratados de Libre Comercio y otros Acuerdos Comerciales en vigencia.

<p><u>Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).</u></p> <p>Desde la Primera Cumbre de las Américas, celebrada en Miami (Estados Unidos) en diciembre de 1994, los países centroamericanos han venido participando activamente en este proceso de integración.</p> <p>En cuanto a la estructura y organización de las negociaciones, los Ministros aprobaron el establecimiento de un Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) al nivel de Viceministros, nueve Grupos de Negociación y el Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas. Dentro de esta organización los países centroamericanos participan en las negociaciones tanto del CNC, como en la temática de los diferentes grupos de negociación, dentro de los cuales han ocupado la presidencia o vicepresidencia de algunos de ellos.</p>
<p><u>México</u></p> <p>El esfuerzo para suscribir un TLC entre Centroamérica y los Estados Unidos Mexicanos data de 1991, cuando los presidentes de los seis países firmaron la Declaración de Tuxtla Gutiérrez, la cual contiene el mandato para el establecimiento de un Acuerdo de Complementación Económica. Las negociaciones culminaron con la firma y vigencia de los TLC de la siguiente manera:</p> <p>A. Costa Rica – México.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica- México. - Fecha de suscripción: 6 de abril de 1994. - Estado actual: Vigente desde el 1 de enero de 1995. - Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual. - Aplicación del Tratado: bilateral. <p>B. Nicaragua – México.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua – México. - Fecha de suscripción: 18 de diciembre de 1997. - Estado actual: Vigente desde 1 de julio de 1998. - Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual. - Aplicación del Tratado: bilateral. <p>C. El Salvador, Guatemala, Honduras – México.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre El Salvador, Guatemala, Honduras – México. - Fecha de suscripción: 29 de junio de 2000. - Estado actual: Vigente para Guatemala y El Salvador, 15 de marzo de 2001, para Honduras 1 de junio de 2001. - Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual. - Aplicación del Tratado: bilateral.
<p><u>República Dominicana</u></p> <p>A fin de concretar lo acordado en materia de integración económica y comercial durante la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de Centroamérica de noviembre de 1997, los países centroamericanos procedieron a llevar adelante negociaciones con este país, centradas en el "Marco General para las Negociaciones de un Tratado de Libre Comercio de Bienes, Servicios e Inversiones entre Centroamérica y República Dominicana".</p> <p>Este TLC, en la parte normativa, fue suscrito el 16 de abril de 1998. Pero a lo largo de ese año los diferentes países del istmo fueron anexando protocolos y anexos complementarios. Finalmente, no fue hasta marzo de 2001 cuando el Senado de República Dominicana aprueba el Tratado, que entra en vigencia en este país pasados seis meses de su aprobación. Después de que entrase en vigor en el país caribeño, comienza a entrar en vigor en los países centroamericanos del siguiente modo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica – República Dominicana. - Fecha de suscripción: 16 de abril de 1998. - Estado actual: Vigente para Guatemala y El Salvador, 4 de octubre de 2001, para Honduras 19 de diciembre de 2001, para Costa Rica 7 de marzo de 2002 y para Nicaragua el 3 de septiembre de 2002. - Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual. - Aplicación del Tratado: bilateral.
<p><u>Panamá</u></p> <p>Las relaciones comerciales de Centroamérica con Panamá se han venido desarrollando a través de los Tratados de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial suscritos por Panamá con cada uno de los países de la región. Estos incluyen preferencias arancelarias para un grupo de productos negociados en forma bilateral. Con el objeto de modernizar las relaciones comerciales se iniciaron formalmente negociaciones con Panamá el 21 de marzo del año 2000, con la Declaración Conjunta de los Ministros Responsables de Comercio Exterior de Centroamérica y Panamá. En la actualidad el Tratado se encuentra en plena vigencia pero con matices para el caso de Nicaragua:</p>

A. Tratados de Libre Comercio.

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica – Panamá.
- Fecha de suscripción: 6 de febrero de 2002.
- Estado actual: Vigente para El Salvador 11 de abril de 2003; Costa Rica 23 de noviembre de 2008; Guatemala 20 de junio de 2009 y Honduras 08 de enero de 2009. Nicaragua tiene pendiente la suscripción del Protocolo Bilateral.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: bilateral.

B. Tratados Preferenciales.

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre Nicaragua y Panamá.
- Fecha de suscripción: Nicaragua 26 de julio de 1973.
- Estado actual: Vigente para Nicaragua 18 de enero de 1974.
- Régimen comercial: Libre Comercio e intercambio preferencial para un grupo de productos.
- Aplicación del Tratado: bilateral.

Chile

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica – República de Chile.
- Fecha de suscripción: 18 de octubre de 1999.
- Estado actual: Vigente para Costa Rica 15 de febrero de 2002 y El Salvador, 3 de junio de 2002.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: bilateral.

Canadá

Se inicia con la suscripción del Memorándum de Entendimiento de Comercio e Inversión entre Canadá y los países centroamericanos de 19 de marzo de 1998. Dentro de ese contexto y en seguimiento a las acciones acordadas, sólo Costa Rica lo ha suscrito. No obstante, a pesar de que las negociaciones se mantuvieron paradas durante un tiempo, en julio del 2006 Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua reanudaron las negociaciones con Canadá para concluir un Tratado de Libre Comercio.

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica – Canadá.
- Fecha de suscripción: Para Costa Rica 23 de abril de 2001.
- Estado actual: Vigente para Costa Rica 1 de noviembre de 2002.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: bilateral.

Estados Unidos

Este Tratado se venía planteando desde enero de 2002, cuando el Presidente de este país presentó la posibilidad que posteriormente se concretaría en las negociaciones de enero de 2003 en Washington. Centroamérica mantenía hasta ese momento relaciones comerciales con Estados Unidos a través de diferentes instrumentos comerciales: el Sistema Generalizado de Preferencias (vigente desde 1974), la ICC (vigente desde 1983) y la Ley de Asociación Comercial Estados Unidos-Cuenca del Caribe (vigente desde el año 2000 y vencida en octubre de 2008).

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre RD-CA – Estados Unidos (DR-CAFTA).
- Fecha de suscripción: Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Honduras, agosto de 2004; Costa Rica, enero de 2005; República Dominicana, mayo 2005.
- Estado actual: Vigente para Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Guatemala, República Dominicana y los Estados Unidos.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: multilateral.

CARICOM

El acercamiento entre Centroamérica y CARICOM se ha venido realizando a través de diferentes Conferencias Ministeriales. En la realizada el 23 de enero de 2006 el COMIECO se comprometió a avanzar más decididamente en la negociación de un Tratado de Libre Comercio con todo el bloque caribeño a partir del primer trimestre de 2006. Pero en la actualidad sólo permanece vigente para Costa Rica, lo que ha ocasionado que en la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del SICA y el CARICOM del 12 de mayo de 2007 se acordara iniciar las discusiones de un Acuerdo de Libre Comercio entre el SICA y CARICOM tomando como base el TLC Costa Rica-CARICOM y dar inició a las negociaciones de dicho Acuerdo. La situación del mismo es la siguiente:

- Instrumento Comercial: Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica – CARICOM.
- Fecha de suscripción: 9 de marzo de 2004.
- Estado actual: vigente para Costa Rica 15 de noviembre de 2005, y vigente para Trinidad & Tobago y Guyana del CARICOM.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: bilateral.

República de China (Taiwán)

A. Guatemala - República de China (Taiwán).

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre Guatemala – República de China (Taiwán).
- Fecha de suscripción: septiembre de 2005.
- Estado actual: Vigente a partir del 1 de julio de 2006.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: bilateral.

B. Nicaragua - República de China (Taiwán).

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua – República de China (Taiwán).
- Estado actual: Vigente a partir del 1 de enero de 2008.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: bilateral.

C. El Salvador, Honduras - República de China (Taiwán).

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre El Salvador, Honduras – República de China (Taiwán).
- Estado actual: Vigente para El Salvador a partir del 1 de marzo de 2008. Vigente para Honduras a partir del 15 de julio de 2008.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: bilateral.

El Salvador, Guatemala y Honduras – Colombia

- Instrumento comercial: Tratado de Libre Comercio entre El Salvador, Guatemala, Honduras con Colombia.
- Estado actual: Vigente para Guatemala 12 de noviembre de 2009; El Salvador 1 de febrero de 2010; Honduras 30 de marzo de 2010.
- Régimen comercial: Zona de Libre Comercio Gradual.
- Aplicación del Tratado: multilateral.

MERCOSUR.

Durante la Segunda Cumbre de las Américas (Santiago de Chile) los Presidentes de los países que conforman el MERCOSUR y los Presidentes de los países centroamericanos, como miembros del Mercado Común Centroamericano, suscribieron, el 18 de abril de 1998, un "Acuerdo Marco de Comercio e Inversión" para propiciar el fortalecimiento de las relaciones de integración y comercio entre ambos esquemas. Por ahora no se han iniciado negociaciones oficiales que podrían avanzar hacia la firma de un eventual TLC Centroamérica-MERCOSUR.

Unión Europea.

Las relaciones de cooperación de la UE tienen dos grandes componentes: por una parte están las relaciones de cooperación propiamente dichas, que en el caso de Centroamérica se insertan en el marco del Diálogo de San José y el Acuerdo de Cooperación denominado "Acuerdo de Luxemburgo"; por otra, la cooperación comercial que se concreta en el marco del Sistema de Preferencias Generalizado en beneficio de los países en desarrollo que la entonces CEE puso en vigor desde los inicios de la década de los años setenta.

En este marco, el 3 de octubre de 2003 se celebró en Bruselas la XII Comisión Mixta CA-UE, donde se rubricó un nuevo Acuerdo Político y de Cooperación UE-CA para abrir un espacio más amplio y profundo en las relaciones entre ambas regiones. En la siguiente Comisión Mixta, celebrada el 19 de enero de 2005, se lanzó la fase de valoración conjunta del proceso de integración económica regional, cuyos resultados condujeron al cierre, el 18 de mayo de 2010, de las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre CA y la UE, que incluye un TLC.

Fuente: elaboración propia a partir de información extraída de SIECA (VVAa).

Tabla 62. Centroamérica. SCR por secciones, 1995-2005. Partidas analizadas: 259.

Partida	1995-1997	2003-2005
Live animals other than animals of division 03	0,243978	0,553274
Meat of bovine animals, fresh, chilled or frozen	-0,29658	-0,61082
Other meat and edible meat offal	-0,62605	-0,73898
Meat, edible meat offal, salted, dried; flours, meals	-0,78776	-0,93042
Meat, edible meat offal, prepared, preserved, n.e.s.	-0,64129	-0,47881
Milk, cream and milk products (excluding butter, cheese)	-0,85243	-0,74572
Butter and other fats and oils derived from milk	-0,90169	-0,91906
Cheese and curd	-0,73441	-0,76808
Birds' eggs, and eggs' yolks; egg albumin	-0,56431	-0,49015
Fish, fresh (live or dead), chilled or frozen	0,615579	0,500326
Fish, dried, salted or in brine; smoked fish	0,701068	0,318592
Crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates	0,954509	0,838699
Fish, aqua. invertebrates, prepared, preserved, n.e.s.	0,513947	0,132672
Wheat (including spelt) and meslin, unmilled	-0,79072	-0,83591
Rice	-0,94746	-0,97688
Barley, unmilled	-0,99965	-0,99731
Maize (not including sweet corn), unmilled	-0,90277	-0,96627
Cereals, unmilled (excluding wheat, rice, barley, maize)	-0,98996	-0,99524
Meal and flour of wheat and flour of meslin	-0,51647	-0,08653
Other cereal meals and flour	-0,41753	-0,15188
Cereal preparations, flour of fruits or vegetables	-0,14865	-0,29152
Vegetables	0,824441	0,81127
Vegetables, roots, tubers, prepared, preserved, n.e.s.	0,112774	-0,09768
Fruits and nuts (excluding oil nuts), fresh or dried	0,796092	0,61434
Fruit, preserved, and fruit preparations (no juice)	0,482289	0,052802
Fruit and vegetable juices, unfermented, no spirit	0,60292	0,455241
Sugar, molasses and Honey	0,688742	0,562062
Sugar confectionery	0,473301	0,358782
Coffee and coffee substitutes	0,975277	0,911512
Cocoa	0,322511	-0,47998
Chocolate, food preparations with cocoa, n.e.s.	-0,45977	-0,34435
Tea and mate	-0,44778	0,23559
Spices	0,324251	0,137094
Feeding stuff for animals (no unmilled cereals)	-0,78485	-0,80379
Margarine and shortening	-0,63272	-0,47365
Edible products and preparations, n.e.s.	-0,31493	-0,34245
Non-alcoholic beverages, n.e.s.	0,163544	0,245921

Tabla 62. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Alcoholic beverages	0,561452	0,66773
Tobacco, unmanufactured; tobacco refuse	0,19755	-0,20542
Tobacco, manufactured	0,652534	-0,00208
Hides and skins (except furskins), raw	-0,41938	-0,02594
Furskins, raw, other than hides & skins of group 211	-0,06532	0,110148
Oil seeds and oleaginous fruits (excluding flour)	-0,85349	-0,89676
Oil seeds & oleaginous fruits (incl. flour, n.e.s.)	-0,07948	-0,76111
Natural rubber & similar gums, in primary forms	-0,44094	-0,31166
Synthetic rubber	-0,16409	-0,00239
Cork, natural, raw & waste (incl. blocks, sheets)	-0,97572	-0,94051
Fuel wood (excluding wood waste) and wood charcoal	0,7545	0,748539
Wood in chips or particles and wood waste	0,675914	0,1742
Wood in the rough or roughly squared	0,107001	-0,27272
Wood simply worked, and railway sleepers of wood	0,117814	-0,57101
Pulp and waste paper	-0,86715	-0,89648
Silk	0,550365	-0,50334
Cotton	-0,39447	-0,83294
Jute, other textile bast fibre, n.e.s., not spun; tow	-0,96427	-0,83942
Vegetable textile fibres, not spun; waste of them	-0,47969	-0,87955
Synthetic fibres suitable for spinning	0,538514	-0,02141
Other man-made fibres suitable for spinning	0,384963	0,342222
Wool and other animal hair (incl. wool tops)	-0,58119	-0,94845
Worn clothing and other worn textile articles	0,290404	-0,15999
Crude fertilizers (excluding those of division 56)	-0,95663	-0,8596
Stone, sand and gravel	0,257842	0,093676
Sulphur and unroasted iron pyrites	-0,10108	0,640171
Natural abrasives, n.e.s. (incl. industri. diamonds)	-0,87678	-0,79793
Other crude minerals	-0,06216	-0,13092
Iron ore and concentrates	-0,956	-0,54508
Ferrous waste, scrape; remelting ingots, iron, steel	-0,38731	-0,30343
Copper ores and concentrates; copper mattes, cemen	-0,10064	0,890636
Nickel ores & concentrates; nickel mattes, etc.	-0,74657	-0,96355
Aluminium ores and concentrates (incl. alumina)	-0,97897	-0,84361
Ores and concentrates of uranium or thorium	0,395263	
Ores and concentrates of base metals, n.e.s.	0,506525	0,181529
Non-ferrous base metal waste and scrap, n.e.s.	0,649673	0,451912
Ores & concentrates of precious metals; waste, scrap	0,858428	-0,49867

Tabla 62. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Crude animal materials, n.e.s.	-0,19065	-0,78984
Crude vegetable materials, n.e.s.	0,092081	-0,02055
Coal, whether or not pulverized, not agglomerated	-0,9975	-0,99867
Briquettes, lignites and peat	-0,99212	-0,98135
Coke & semi-cokes of coal, lign., peat; retort carbon	-0,99352	-0,98282
Petroleum oils, oils from bitumin. materials, crude	0,868923	0,939752
Petroleum oils or bituminous minerals > 70 % oil	-0,5727	-0,52397
Residual petroleum products, n.e.s., related mater.	-0,84803	-0,89793
Liquefied propane and butane	-0,69416	-0,92832
Natural gas, whether or not liquefied	-0,56767	-0,98794
Petroleum gases, other gaseous hydrocarbons, n.e.s.	-0,47825	-0,97253
Coal gas, water gas & similar gases (excluding hydrocar.)	-0,56031	0,105385
Electric current	-0,24723	0,576877
Animals oils and fats	-0,95693	-0,97208
Fixed vegetable fats & oils, crude, refined, fractio.	-0,69334	-0,6682
Fixed vegetable fats & oils, crude, refined, fract.	-0,49555	-0,12511
Animal or veg. oils & fats, processed, n.e.s.; mixt.	-0,61569	-0,6076
Hydrocarbons, n.e.s., & halogenated, nitr. derivative	-0,7375	-0,7933
Alcohols, phenols, halogenat., sulfonat., nitrat. der.	-0,26542	-0,58815
Carboxylic acids, anhydrides, halides, per.; derivati.	0,219532	-0,10571
Nitrogen-function compounds	-0,57484	-0,76605
Organo-inorganic, heterocycl. compounds, nucl. acids	-0,74952	-0,62935
Other organic chemicals	-0,66482	-0,71986
Inorganic chemical elements, oxides & halogen salts	-0,0478	-0,24279
Metallic salts & peroxysalts, of inorganic acids	-0,18732	-0,29128
Other inorganic chemicals	-0,73346	-0,89995
Radio-actives and associated materials	-0,97975	-0,96109
Synth. organic colouring matter & colouring lakes	-0,56163	-0,51715
Dyeing & tanning extracts, synth. tanning materials	0,03442	-0,53264
Pigments, paints, varnishes and related materials	-0,42706	-0,42761
Medicinal and pharmaceutical products, excluding 542	-0,2983	-0,47728
Medicaments (incl. veterinary medicaments)	-0,30372	-0,32318
Essential oils, perfume & flavour materials	-0,49242	-0,63341
Perfumery, cosmetics or toilet prepar. (excluding soaps)	-0,33383	-0,2539
Soaps, cleansing and polishing preparations	0,039183	-0,0005
Fertilizers (other than those of group 272)	-0,24361	-0,9302
Polymers of ethylene, in primary forms	-0,83313	-0,93063

Tabla 62. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Polymers of styrene, in primary forms	-0,60079	-0,3401
Polymers of vinyl chloride or halogenated olefins	-0,02761	-0,37674
Polyethers, epoxide resins; polycarbonat., polyesters	-0,27374	-0,36126
Other plastics, in primary forms	-0,66823	-0,82738
Waste, parings and scrap, of plastics	0,63625	0,828708
Tubes, pipes and hoses of plastics	-0,70005	-0,57174
Plates, sheets, films, foil & strip, of plastics	-0,61466	-0,70337
Monofilaments, of plastics, cross-section > 1mm	-0,67224	-0,70812
Insectides & similar products, for retail sale	-0,5793	-0,52011
Starche, wheat gluten; albuminoidal substances; glues	-0,68989	-0,73688
Explosives and pyrotechnic products	-0,26241	-0,6624
Prepared addit. for miner. oils; lubricat., de-icing	-0,57405	-0,75748
Miscellaneous chemical products, n.e.s.	-0,59432	-0,63105
Leather	-0,21368	-0,6984
Manufactures of leather, n.e.s.; saddlery & harness	-0,58783	-0,33085
Furskins, tanned or dressed, excluding those of 8483	-0,18235	-0,49836
Materials of rubber (pastes, plates, sheets, etc.)	-0,55931	-0,38023
Rubber tyres, tyre treads or flaps & inner tubes	-0,49372	-0,60724
Articles of rubber, n.e.s.	-0,69853	-0,52537
Cork manufactures	-0,68443	0,035155
Veneers, plywood, and other wood, worked, n.e.s.	-0,37846	-0,79274
Wood manufacture, n.e.s.	0,472242	0,23033
Paper and paperboard	-0,72425	-0,79527
Paper & paperboard, cut to shape or size, articles	-0,39829	-0,25211
Textile yarn	0,087593	-0,20236
Cotton fabrics, woven	0,000585	-0,80317
Fabrics, woven, of man-made fabrics	-0,64524	-0,78438
Other textile fabrics, woven	-0,35919	-0,28363
Knitted or crocheted fabrics, n.e.s.	-0,23617	-0,78681
Tulles, trimmings, lace, ribbons & other small wares	-0,63507	-0,58494
Special yarn, special textile fabrics & related	-0,42376	-0,60932
Made-up articles, of textile materials, n.e.s.	0,533678	0,471606
Floor coverings, etc.	-0,02399	-0,51812
Lime, cement, fabrica. constr. mat. (excluding glass, clay)	0,460653	0,224685
Clay construction, refracto. construction materials	-0,04469	-0,07861
Mineral manufactures, n.e.s.	-0,23251	-0,15771
Glass	-0,05292	-0,19956

Tabla 62. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Glassware	0,289199	0,30371
Pottery	0,26984	-0,07532
Pearls, precious & semi-precious stones	-0,83615	-0,88239
Pig iron & spiegeleisen, sponge iron, powder & granu	-0,69875	-0,80873
Ingots, primary forms, of iron or steel; semi-finis.	0,610713	0,418716
Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, not coated	-0,19778	-0,51731
Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, coated, clad	-0,1631	-0,44325
Flat-rolled products of alloy steel	-0,41572	-0,62636
Iron & steel bars, rods, angles, shapes & sections	-0,08591	-0,48727
Rails & railway track construction mat., iron, steel	-0,70011	-0,93778
Wire of iron or steel	-0,4632	-0,22465
Tubes, pipes & hollow profiles, fittings, iron, steel	0,103381	-0,02408
Silver, platinum, other metals of the platinum group	0,948651	0,934159
Copper	0,193927	-0,35018
Nickel	-0,96648	-0,99243
Aluminium	-0,76239	-0,82555
Lead	0,415773	-0,43387
Zinc	0,619426	0,600349
Tin	-0,89283	-0,88427
Miscellaneous no-ferrous base metals for metallur.	-0,29798	-0,46779
Structures & parts, n.e.s., of iron, steel, aluminium	-0,1598	0,136348
Metal containers for storage or transport	-0,11923	-0,12411
Wire products (excluding electrical) and fencing grills	-0,08397	-0,09626
Nails, screws, nuts, bolts, rivets & the like, of metal	-0,83406	-0,82292
Tools for use in the hand or in machine	-0,49969	-0,61586
Cutlery	-0,04254	0,000959
Household equipment of base metal, n.e.s.	0,52082	0,160471
Manufactures of base metal, n.e.s.	-0,46757	-0,27573
Vapour generating boilers, auxiliary plant; parts	-0,10443	-0,52737
Steam turbines & other vapour turbin., parts, n.e.s.	-0,63887	0,210649
Internal combustion piston engines, parts, n.e.s.	0,170012	-0,02297
Engines & motors, non-electric; parts, n.e.s.	0,069189	0,097062
Rotating electric plant & parts thereof, n.e.s.	0,059446	0,119496
Other power generating machinery & parts, n.e.s.	-0,52865	-0,56911
Agricultural machinery (excluding tractors) & parts	-0,21288	-0,26854
Tractors (excluding those of 71414 & 74415)	0,00887	-0,17603
Civil engineering & contractors' plant & equipment	-0,15477	-0,1978

Tabla 62. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Textile & leather machinery, & parts thereof, n.e.s.	-0,91354	-0,69237
Paper mill, pulp mill machinery; paper articles man.	-0,89252	-0,87755
Printing & bookbinding machinery, & parts thereof	-0,81767	-0,90827
Food-processing machines (excluding domestic)	-0,68786	-0,76095
Other machinery for particular industries, n.e.s.	-0,71591	-0,6884
Machine-tools working by removing material	-0,91764	-0,92693
Mach.-tools for working metal, excluding removing mate.	-0,86671	-0,89605
Parts, n.e.s., & accessories for machines of 731, 733	-0,7894	-0,8403
Metalworking machinery (excluding machine-tools) & parts	-0,6177	-0,63239
Heating & cooling equipment & parts thereof, n.e.s.	-0,11558	0,039879
Pumps for liquids	-0,55549	-0,25986
Pumps (excluding liquid), gas compressors & fans; centr.	-0,34897	-0,19485
Mechanical handling equipment, & parts, n.e.s.	-0,54457	-0,48421
Other non-electr. machinery, tools & mechan. appar.	-0,66703	-0,53122
Ball or roller bearings	-0,78936	-0,79221
Appliances for pipes, boiler shells, tanks, vats, etc.	-0,00872	-0,03316
Transmis. shafts	-0,57142	-0,42054
Non-electric parts & accessor. of machinery, n.e.s.	-0,55983	-0,62433
Office machines	0,15536	-0,23208
Automatic data processing machines, n.e.s.	0,282914	0,226357
Parts, accessories for machines of groups 751, 752	0,119119	-0,17254
Television receivers, whether or not combined	0,854515	0,842634
Radio-broadcast receivers, whether or not combined	0,43864	0,423468
Sound recorders or reproducers	-0,15913	-0,49783
Telecommunication equipment, n.e.s.; & parts, n.e.s.	0,117891	0,031259
Electric power machinery, and parts thereof	0,111491	-0,01214
Apparatus for electrical circuits; board, panels	-0,20698	-0,20042
Equipment for distributing electricity, n.e.s.	0,219582	0,333431
Electro-diagnostic appa. for medical sciences, etc.	-0,23125	-0,06824
Household type equipment, electrical or not, n.e.s.	0,376073	0,348798
Cathode valves & tubes	-0,55045	-0,64589
Electrical machinery & apparatus, n.e.s.	0,083405	0,126656
Motor vehicles for the transport of persons	0,685835	0,241184
Motor vehic. for transport of goods, special purpo.	0,56174	0,453162
Road motor vehicles, n.e.s.	-0,40992	0,476539
Parts & accessories of vehicles of 722, 781, 782, 783	-0,25654	-0,08782
Motorcycles & cycles	-0,35995	-0,658

Tabla 62. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Trailers & semi-trailers	0,357975	0,096445
Railway vehicles & associated equipment	-0,20915	-0,02315
Aircraft & associated equipment; spacecraft, etc.	0,278404	-0,0674
Ships, boats & floating structures	-0,09715	-0,09998
Prefabricated buildings	-0,76163	-0,68796
Sanitary, plumbing, heating fixtures, fittings, n.e.s.	0,690103	0,775707
Lighting fixtures & fittings, n.e.s.	0,356338	0,542322
Furniture & parts	0,396746	0,497535
Travel goods, handbags & similar containers	0,297014	-0,4686
Men's clothing of textile fabrics, not knitted	0,220756	0,646663
Women's clothing, of textile fabrics	0,245328	0,504654
Men's or boy's clothing, of textile, knitted, croche.	0,057651	0,386254
Women's clothing, of textile, knitted or crocheted	0,223828	0,48101
Articles of apparel, of textile fabrics, n.e.s.	0,289804	0,367648
Clothing accessories, of textile fabrics	-0,41672	-0,08771
Articles of apparel, clothing access., excluding textile	0,36252	-0,13906
Footwear	0,204302	-0,32236
Optical instruments & apparatus, n.e.s.	-0,77753	-0,87503
Instruments & appliances, n.e.s., for medical, etc.	0,344236	0,425256
Meters & counters, n.e.s.	-0,35415	0,241816
Measuring, analysing & controlling apparatus, n.e.s.	-0,37561	-0,08141
Photographic apparatus & equipment, n.e.s.	-0,08213	0,122018
Cinematographic & photographic supplies	-0,17799	-0,24664
Cinematograph films, exposed & developed	-0,25009	0,162343
Optical goods, n.e.s.	-0,32934	-0,57895
Watches & clocks	-0,45583	-0,29759
Arms & ammunition	-0,58649	-0,45698
Printed matter	-0,5114	-0,50212
Articles, n.e.s., of plastics	-0,51308	-0,43825
Baby carriages, toys, games & sporting goods	0,258632	-0,2492
Office & stationery supplies, n.e.s.	-0,11663	-0,10149
Works of art, collectors' pieces & antiques	-0,25205	-0,21376
Jewellery & articles of precious materia., n.e.s.	0,374748	0,189037
Musical instruments, parts; records, tapes & similar	0,028648	-0,16188
Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.	-0,03462	0,009113
Postal packages not classified according to kind	0,790818	0,093712
Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	0,309067	0,139593

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

**Tabla 63. Ranking de los diez productos de exportación más importantes de los países centroamericanos.
Comercio Total, 1994-1995/2004-2005. Porcentaje de exportación respecto al total exportado, 1994-1995/2004-2005.
Desagregación a 6 dígitos CUCI.**

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
Costa Rica	48,85/44,77	55,55/56,95	Piñas tropicales (2,34/4,60)	Bananas (25,31/8,34)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (12,63)	Objetos de arte o colección y antigüedades: los otros (4,97)
				Café (14,58/3,40)	Circuitos electrónicos integrados digitales (11,73)	Melones (1,64)
					Instrumentos y aparatos de medicina: los demás (7,44)	Artículos de joyería de otros metales preciosos (1,54)
					Medicamentos (3,18)	Azúcar de caña (1,48)
					Preparaciones alimenticias: las demás (2,27)	Plantas sin flores y capullos frescos (1,24)
					Ropa interior femenina de algodón (1,97)	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (1,22)
					Tarjetas provistas de un circuito integrado electrónico (1,34)	Plantas vivas y esquejes: los demás (1,19)
El Salvador	44,21/21,34	51,02/31,94	Medicamentos (2,16/3,16)	Café (34,17/9,09)	Aceite de petróleo (3,07)	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (2,67)

Tabla 63. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
			Cajas de papel o cartón (1,80/1,98)	Azúcar de caña (3,30/3,27)	Papel higiénico (2,74)	Preparaciones alimenticias: las demás (1,89)
			Preparaciones de limpieza acondicionadas para la venta al por menor (1,14/1,90)		Preparaciones y conservas de atunes (2,62)	Ropa de tocador o cocina de algodón (1,67)
			Camisetas de algodón (1,12/2,09)		Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado (1,99)	Hojas y tiras delgadas de aluminio (1,06)
Guatemala	48,25/37,09	55,62/44,75	Bananas (7,40/7,77)	Café (24,52/12,45)	Trajes, pantalones y conjuntos de algodón masculino (1,56)	Sopas, potajes o caldos preparados (1,65)
			Medicamentos (2,34/6,38)	Azúcar de caña (11,52/6,71)	Cauchos técnicamente especificados (1,39)	Semilla de sésamo (ajonjolí) (1,55)
			Petróleo crudo (1,58/3,77)	Amomos y cardamomos (2,46/2,30)	Trajes, pantalones y conjuntos de algodón femenino (1,22)	Crustáceos, en harina, polvo y pellets aptos para la alimentación humana (1,49)
					Agua (1,16)	Látex de caucho natural (1,07)
Honduras	62,67/44,27	73,27/54,63		Café (28,84/16,27)	Juegos de cables para bujías de encendido utilizados en los medios de transporte (11,40)	Carne bovina congelada: deshuesada (2,56)

Tabla 63. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
				Bananas (18,52/7,77)	Cigarros puros y cigarritos (3,00)	Desperdicios y desechos de plomo (2,44)
				Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (10,23/5,82)	Aceite en bruto (2,14)	Jabón (4,71)
				Melones (2,51/1,76)	Minerales de oro (2,14)	Madera de coníferas (2,08)
				Langostas congeladas (2,01/1,86)		Piñas tropicales (1,77)
Nicaragua	47,67/39,71	63,94/58,64	Carne bovina fresca o refrigerada: deshuesada (5,17/6,20)	Café (22,54/16,22)	Oro en bruto (5,77)	Langostas congeladas (5,99)
			Cacahuets sin cáscara, incluso quebrantados (2,52/5,33)	Carne bovina congelada: deshuesada (8,12/6,17)	Animales vivos especie bovina: los demás (5,08)	Cintas para impresoras (4,00)
				Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (5,83/5,11)	Azúcar: los demás (3,45)	Artículos de joyería de otros metales preciosos (2,29)
				Azúcar de caña (5,16/2,72)	Frijol Adzuki (2,55)	Bananas (2,27)

Tabla 63. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
Centroamérica	46,01/23,58	51,70/32,94	Medicamentos (1,17/2,20)	Café (22,49/7,49)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (5,14)	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (2,69)
			Piñas tropicales (1,16/2,04)	Bananas (14,44/6,00)	Instrumentos y aparatos de medicina: los demás (2,72)	Partida reservada no Definida (1,91)
				Azúcar de caña (4,45/2,16)	Circuitos electrónicos integrados digitales (2,20)	Carne bovina congelada: deshuesada (1,35)
					Juegos de cables para bujías de encendido utilizados en los medios de transporte (1,65)	Melones (1,25)
					Petróleo crudo (1,29)	Artículos de joyería de otros metales preciosos (0,75)

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

**Tabla 64. Ranking de los diez productos de importación más importantes de los países centroamericanos.
Comercio total, 1994-1995/2004-2005. Porcentaje de exportación respecto al total exportado, 1994-1995/2004-2005.
Desagregación a 6 dígitos CUCI.**

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
Costa Rica	15,77/26,49	21,68/32,19	Medicamentos (1,67/2,48)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (2,72/1,43)	Circuitos electrónicos integrados digitales (12,85)	Aceite de petróleo (5,91)
				Petróleo crudo (2,44/2,02)	Aceite de petróleo (7,54)	Papel y cartón crudo (3,01)
				Maíz (1,63/1,00)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (1,59)	Fungicidas (1,20)
				Habas de soja para siembra (1,35/0,81)	Papel y cartón crudo (1,33)	Polietileno (0,88)
					Partes de circuitos electrónicos integrados digitales (1,10)	Trigo: los demás (0,83)
El salvador	18,38/19,89	24,28/25,81	Petróleo crudo (4,41/5,00)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (3,14/1,50)	Aceite de petróleo (8,61)	Aceite de petróleo (4,49)
			Medicamentos (2,47/2,83)	Trigo duro (1,45/0,99)	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (1,93)	Automóviles para el transporte de mercancías (3,85)
			Maíz (0,99/1,27)		Automóviles para el transporte de mercancías (1,42)	Motores y generadores eléctricos (1,22)
					Preparaciones alimenticias: las demás (1,27)	Algodón (1,19)
					Otras manufacturas de hierro y acero (0,96)	Automóviles para el transporte colectivo de personas (diesel o semidiesel) (1,02)
Guatemala	22,28/24,15	27,73/29,56	Medicamentos (1,56/2,63)	Automóviles para el transporte de mercancías (4,62/2,59)	Aceite de petróleo (13,97)	Aceite de petróleo (6,78)

Tabla 64. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
			Propano (1,09/1,66)	Trigo duro (1,75/0,98)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (2,79)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (5,38)
			Maíz (0,80/1,01)	Preparaciones alimenticias: las demás (1,11/0,77)	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (2,15)	Petróleo crudo (3,73)
					Tejidos de algodón teñidos (0,97)	Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (0,87)
Honduras	20,82/26,44	27,28/31,30	Medicamentos (2,20/3,22)	Preparaciones alimenticias: las demás (1,90/1,24)	Aceite de petróleo (17,23)	Aceite de petróleo (11,90)
					Motores y generadores eléctricos (3,04)	Automóviles para el transporte de mercancías (2,64)
					Automóviles para el transporte de mercancías (1,69)	Partes de motores y generadores eléctricos (2,14)
					Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (1,22)	Trigo: los demás (1,92)
					Maíz (1,00)	Papel y cartón crudo (1,64)
					Harina (0,96)	Fungicidas (1,30)
					Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (0,89)	Partes y accesorios de automóviles (0,80)
					Propano (0,76)	Leche y nata en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (0,79)

Tabla 64. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
Nicaragua	21,32/24,67	26,86/30,00	Medicamentos (3,34/4,22)	Petróleo crudo (11,74/9,80)	Aceite de petróleo (7,21)	Aceite de petróleo (2,99)
			Automóviles para el transporte de mercancías (1,35/1,64)	Preparaciones alimenticias: las demás (1,11/0,89)	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (1,79)	Arroz semiblanqueado o blanqueado (1,87)
					No Definida (reservada: específica para cada país) (1,47)	Urea (1,33)
					Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (1,26)	Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (1,16)
					Trigo duro (0,85)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (0,99)
					Aceite de palma: los demás (0,83)	Trigo: los demás (0,92)
Centroamérica	18,68/18,57	23,04/22,88	Medicamentos (2,04/2,43)	Petróleo crudo (3,66/2,05)	Aceite de petróleo (9,38)	Aceite de petróleo (6,43)
				Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (3,18/1,51)	Circuitos electrónicos integrados digitales (3,17)	Automóviles para el transporte de mercancías (3,35)
				Maíz (1,01/0,84)	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (1,18)	Trigo duro (0,96)
				Preparaciones alimenticias: las demás (0,87/0,72)	Automóviles para el transporte de mercancías (0,91)	Papel y cartón crudo (0,81)
					Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (0,65)	Fungicidas (0,69)

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

**Tabla 65. Ranking de los diez productos de exportación más importantes de los países centroamericanos.
Comercio con EEUU, 1994-1995/2004-2005 (porcentaje de exportación 1994-1995/2004-2005).
Porcentaje respecto al total exportado. Desagregación a 6 dígitos CUCI.**

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
Costa Rica	54,53/46,94	67,17/59,36	Piñas tropicales (2,16/6,07)	Bananas (29,81/10,71)	Instrumentos y aparatos de medicina: los demás (13,82)	Objetos de arte o colección y antigüedades: los otros (11,68)
				Café (5,99/4,54)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (11,79)	Artículos de joyería de otros metales preciosos (3,74)
				Juntas o empaquetaduras de caucho (2,66/1,92)	Ropa interior femenina de algodón (3,67)	Melones (3,30)
					Ropa interior masculina de algodón (2,47)	Carne bovina congelada: deshuesada (2,52)
					Otras manufacturas de cuero (2,27)	Raíces de yuca (2,43)
El Salvador	55,72/31,64	71,11/61,28	Alcohol etílico sin desnaturalizar (2,97/5,75)	Café (28,23/15,33)	Preparaciones alimenticias: las demás (2,31)	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (13,25)
			Camisetas de algodón (4,01/9,29)	Azúcar de caña (9,33/5,62)	Trajes, pantalones y conjuntos de algodón (2,60)	Aceite de petróleo (1,91)
				Ropa de tocador o cocina de algodón (5,20/3,03)	Ropa interior masculina de algodón (3,42)	Algodón (1,88)
					Jerseys de algodón (6,97)	Hilados de algodón (2,26)

Tabla 65. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
					Prendas de algodón para bebés (6,91)	Ropa interior masculina de algodón (2,03)
Guatemala	69,56/76,46	79,51/85,64	Bananas (21,47/26,21)	Café (34,10/17,77)	Trajese, pantalones y conjuntos de algodón masculino (4,67)	Crustáceos, en harina, polvo y pellets aptos para la alimentación humana (3,27)
			Azúcar de caña (5,65/21,17)		Trajese, pantalones y conjuntos de algodón femenino (3,62)	Melones (2,44)
			Petróleo crudo (5,05/21,18)		Melaza de caña (2,28)	Hortalizas: las demás (2,17)
					Guisantes y chícharos en vaina (1,35)	Semilla de sésamo (ajonjolí) (2,12)
					Esquejes sin enraizar e injertos (1,01)	Guisantes y chícharos congelados (1,80)
					Trajese, pantalones y conjuntos masculinos de fibras sintéticas (0,89)	Flores y capullos frescos (1,40)
Honduras	64,61/47,65	75,92/64,22		Langostas congeladas (3,82/3,52)	Demás carne de pescado congelado (3,25)	Carne bovina congelada: deshuesada (2,96)
				Camaronese, langostinos, quisquillas y gambas (16,70/9,09)	Cigarros puros y cigarritos (4,07)	Piñas tropicales (2,64)
				Bananas (32,77/17,22)	Minerales de oro (3,91)	Manufacturas de madera: las demás (1,18)

Tabla 65. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
				Melones (4,31/2,57)	Oro en bruto (3,31)	Camisas de hombre de algodón (1,89)
				Café (6,99/5,85)	Juegos de cables para bujías de encendido utilizados en los medios de transporte (11,39)	Muebles de madera: los demás (2,61)
Nicaragua	58,83/59,87	79,14/78,94	Pescado fresco o refrigerado: los demás (2,56/3,30)	Carne bovina congelada: deshuesada (18,42/15,75)	Café (18,58)	Azúcar de caña (9,44)
				Langostas congeladas (13,48/5,80)	Oro en bruto (11,09)	Cintas para impresoras (5,95)
				Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (11,53/8,64)	Azúcar: los demás (5,00)	Artículos de joyería de otros metales preciosos (5,62)
				Bananas (5,52/4,60)	Aceite en bruto (3,17)	Carne bovina fresca o refrigerada: deshuesada (4,47)
					Cigarros puros y cigarritos (2,97)	Semilla de sésamo (ajonjolí) (2,11)
Centroamérica	52,47/35,03	64,18/47,29	Piñas tropicales (1,87/3,07)	Bananas (24,22/12,03)	Instrumentos y aparatos de medicina: los demás (6,00)	Partida reservada no Definida (4,90)
				Café (14,08/7,81)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (5,48)	Carne bovina congelada: deshuesada (3,05)
				Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (5,91/1,75)	Petróleo crudo (3,69)	Melones (2,94)

Tabla 65. Continuación...

Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
			Azúcar de caña (3,33/2,13)	Juegos de cables para bujías de encendido utilizados en los medios de transporte (3,60)	Artículos de joyería de otros metales preciosos (1,99)
				Ropa interior femenina de algodón (1,69)	Langostas congeladas (1,82)

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

**Tabla 66. Ranking de los diez productos de importación más importantes de los países centroamericanos.
Comercio con EEUU, 1994-1995/2004-2005. Porcentaje de exportación respecto al total exportado, 1994-1995/2004-2005.
Desagregación a 6 dígitos CUCI.**

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
Costa Rica	19,05/32,67	26,05/39,80	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (1,21/1,91)	Papel y cartón crudo (6,64/3,13)	Circuitos electrónicos integrados digitales (22,68)	Aceite de petróleo (3,23)
				Maíz (3,31/2,33)	Aceite de petróleo (2,60)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (2,82)
				Habas de soja para siembra (3,03/1,72)	Instrumentos y aparatos de medicina: los demás (1,69)	Trigo: los demás (1,82)
				Polietileno (1,86/1,28)	Artículos de calcetería de algodón (1,23)	Máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (1,08)
					Partes máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales (1,19)	Policloruro de vinilo (1,01)
El Salvador	20,32/22,05	28,76/31,83	Trigo duro (3,22/3,27)	Algodón (2,75/1,91)	Aceite de petróleo (6,71)	Automóviles para el transporte de mercancías (6,16)
			Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (2,78/3,45)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (1,71/1,58)	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (4,57)	Aceite de petróleo (5,40)
			Maíz (2,07/4,03)		Medicamentos (2,43)	Grasas de animales de las especies bovinas, ovina o caprina (2,14)

Tabla 66. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
			Harina (1,42/2,03)		Polietileno (1,81)	Aceite de girasol (1,07)
Guatemala	28,23/29,46	34,65/37,63	Maíz (1,86/2,46)	Automóviles para el transporte de mercancías (7,05/2,89)	Aceite de petróleo (16,05)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (8,61)
			Harina (1,41/1,60)	Trigo duro (3,33/1,37)	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (4,18)	Aceite de petróleo (7,36)
					Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (3,85)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (1,38)
					Tejidos de algodón teñidos (2,42)	Máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (1,26)
					Propano (1,48)	Tractores de carretera para semirremolques (1,21)
					Polietileno (1,27)	Grasas de animales de las especies bovinas, ovina o caprina (1,13)
Honduras	21,18/30,42	26,91/37,39	Harina (1,23/1,96)	Trigo: los demás (3,79/1,23)	Aceite de petróleo (21,71)	Aceite de petróleo (10,69)

Tabla 66. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
			Maíz (1,13/2,70)	Polietileno (1,25/1,19)	Arroz con cáscara (2,02)	Papel y cartón crudo (3,07)
					Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (2,01)	Automóviles para el transporte de mercancías (2,37)
					Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (1,73)	Papel y cartón crudo (1,38)
					Propano (1,41)	Cajas de papel o cartón (1,22)
						Fungicidas (1,09)
						Policloruro de vinilo (1,04)
Nicaragua	15,36/23,40	24,69/32,17	Trigo duro (2,66/3,61)		Aceite en bruto (1,55)	Arroz semiblanqueado o blanqueado (3,63)
			Medicamentos (1,44/4,74)		Aceite de petróleo (4,09)	Trigo: los demás (3,30)

Tabla 66. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
					Residuo de petróleo (1,06)	Aceite de petróleo (3,02)
					Apósitos (4,13)	Grasas de animales de las especies bovinas, ovina o caprina (2,73)
					Polietileno (1,48)	Aceite de girasol (2,60)
					No Definida (reservada: específica para cada país) (2,30)	Máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (2,21)
					No Definida (reservada: específica para cada país) (6,81)	Turbinas de vapor (1,53)
					No Definida (reservada: específica para cada país) (2,35)	Resinas aminicas (1,52)
Centroamérica	17,32/22,66	24,13/28,36	Maiz (2,18/2,33)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (3,28/1,77)	Aceite de petróleo (9,31)	Aceite de petróleo (5,96)
				Trigo duro (1,94/1,10)	Circuitos electrónicos integrados digitales (7,01)	Automóviles para el transporte de mercancías (3,93)

Tabla 66. Continuación...

Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
			Papel y cartón crudo (1,84/1,21)	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (2,22)	Trigo: los demás (1,31)
			Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (1,30/1,16)	Harina (0,98)	Grasas de animales de las especies bovinas, ovina o caprina (1,06)
			Polietileno (1,28/1,22)		

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

**Tabla 67. Ranking de los diez productos de exportación más importantes de los países centroamericanos.
Comercio con la UE, 1994-1995/2004-2005. Porcentaje de exportación respecto al total exportado, 1994-1995/2004-2005.
Desagregación a 6 dígitos CUCI.**

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
Costa Rica	85,07/66,18	90,61/78,98	Piñas tropicales (3,35/12,36)	Bananas (40,65/21,93)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (20,10)	Plantas sin flores y capullos frescos (1,48)
				Café (33,32/6,55)	Equipos eléctricos para amplificación de sonido (5,22)	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (1,64)
					Melones (2,62)	Preparaciones y conservas de atunes (1,45)
					Otros máquinas y aparatos eléctricos (2,27)	Palmitos (0,93)
					Antenas y reflectores de antena de cualquier tipo y sus partes (1,60)	Compota, mermelada y puré (0,80)
						Aceite de petróleo (0,69)
El Salvador	97,00/89,11	97,87/93,94	Miel natural (0,82/2,34)	Café (95,27/53,52)	Preparaciones y conservas de atunes (29,44)	Extractos, esencias y concentrados de café (0,33)
					Ropa de tocador o cocina de algodón (1,96)	Limonas (0,28)
					Aceite de petróleo (1,83)	Gomas y resinas naturales (0,27)
					Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (1,47)	Sacos y bolsas de papel (0,20)
					Plantas sin flores y capullos frescos (0,89)	Hilados sintéticos mezclados con algodón (0,19)

Tabla 67. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
					Plantas vivas y esquejes: los demás (0,85)	Semilla de sésamo (ajonjolí) (0,18)
					Calzado (0,83)	Toldos tienda y velas de algodón (0,16)
					Esquejes sin enraizar e injertos (0,77)	Cepillos y herramientas cortantes similares para trabajar madera (0,16)
Guatemala	84,40/83,09	91,27/88,48	Semilla de sésamo (ajonjolí) (2,92/2,96)	Café (71,62/69,97)	Plantas sin flores y capullos frescos (5,40)	Bananas (3,89)
				Esquejes sin enraizar e injertos (1,21/1,08)	Ron y demás aguardientes de caña (3,01)	Crustáceos, en harina, polvo y pellets aptos para la alimentación humana (3,40)
				Amomos y cardamomos (1,15/1,01)	Musgos y líquenes (1,73)	Tabaco sin desvenar o desnervar (2,56)
					Miel natural (1,22)	Tabaco total o parcialmente devenado o desnervado (2,37)
					Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (1,15)	Coliflores y brécoles (1,12)
					Guisantes y chícharos en vaina (0,91)	Hortalizas: las demás (0,99)
Honduras	86,08/90,86	92,61/94,72	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (5,85/13,23)	Café (69,27/64,81)	Minerales de plomo y sus concentrados (6,17)	Desperdicios y desechos de plomo (4,02)
			Piñas tropicales (1,46/3,32)	Bananas (5,74/3,33)	Plantas vivas y esquejes: los demás (0,98)	Madera de coníferas (2,27)

Tabla 67. Continuación...

	Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
				Minerales de plata y sus concentrados (1,18/0,72)	Cigarros puros y cigarritos (0,82)	Compota, mermelada y puré (0,76)
				Toronjas o pomelos (1,06/0,66)		
				Melones (0,95/0,65)		
Nicaragua	89,08/92,82	96,66/97,60	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (2,73/16,58)	Café (75,02/63,92)	Alcohol etílico sin desnaturalizar (1,49)	Cintas para impresoras (4,82)
			Cacahuets sin cáscara, incluso quebrantados (2,14/9,04)		Cueros y pieles curtido (1,36)	Semilla de sésamo (ajonjolí) (3,33)
			Langostas congeladas (1,13/1,76)		Ron y demás aguardientes de caña (1,11)	Camarones, langostinos y demás Decápodos natantia (3,00)
					Musgos y líquenes (1,04)	Aparatos y material para fotografía y cinematográfico (2,90)
					Cigarros puros y cigarritos (0,87)	Discos magnéticos (1,01)
					Miel natural (0,37)	Madera de coníferas (0,52)
Centroamérica	83,99/67,13	88,19/79,36	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas (1,89/3,84)	Café (56,63/28,94)	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos (12,23)	Plantas sin flores y capullos frescos (2,76)
			Piñas tropicales (1,81/8,08)	Bananas (20,87/14,02)	Equipos eléctricos para amplificación de sonido (3,13)	Plantas vivas y esquejes: los demás (1,12)

Tabla 67. Continuación...

Porcentaje de las exportaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las exportaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las exportaciones totales (1994-1995)
		Preparaciones y conservas de atunes (0,70/2,72)		Plantas sin flores y capullos frescos (3,00)	Desperdicios y desechos de plomo (0,99)
		Melones (0,65/1,71)		Plantas vivas y esquejes: los demás (1,64)	Semilla de sésamo (ajonjolí) (0,73)

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

**Tabla 68. Ranking de los diez productos de importación más importantes de los países centroamericanos.
Comercio con la UE, 1994-1995/2004-2005. Porcentaje de exportación respecto al total exportado, 1994-1995/2004-2005.
Desagregación a 6 dígitos CUCI.**

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
Costa Rica	16,85/40,94	24,08/46,82	Medicamentos (5,57/8,11)	Fungicidas (4,78/1,92)	Circuitos electrónicos integrados digitales (17,05)	Alcohol etílico sin desnaturalizar (2,28)
				Placas, baldosas o revestimientos de cerámica (1,61/1,44)	Aceite de petróleo (10,59)	Diccionarios y enciclopedias (2,10)
					Otras manufacturas de hierro y acero (2,91)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (2,10)
					Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (2,26)	Partes de aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (2,06)
					Tarjetas provistas de un circuito integrado electrónico (0,87)	Tractores de carretera: los demás (1,65)
					Motores y generadores eléctricos (0,83)	Whisky (0,96)
					Siliconas (0,81)	Otras manufacturas de hierro y acero (0,93)
El Salvador	22,87/24,35	29,73/34,92	Medicamentos (2,79/8,00)	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (2,21/1,65)	Preparaciones alimenticias: las demás (4,46)	Motores y generadores eléctricos (11,30)

Tabla 68. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
			Sulfato de amonio (1,73/3,85)		Aceite de petróleo (4,31)	Leche y nata en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (4,68)
					Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (3,71)	Partes de aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (1,87)
					Barcos de pesca de eslora inferior o igual a 15 m (3,71)	Aceite de petróleo (1,60)
					Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (3,00)	Antibióticos (1,42)
					Abonos minerales o químicos (1,09)	Placas, hojas y películas de plástico (1,05)
					Máquinas para imprimir (1,09)	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo (1,04)
Guatemala	15,04/22,34	21,99/28,27	Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (3,05/6,47)	Urea (2,46/1,63)	Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (4,95)	Leche y nata en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (5,03)
			Medicamentos (2,47/6,16)		Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (2,95)	Sulfato de amonio (2,01)

Tabla 68. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
					Otras manufacturas de hierro y acero (1,79)	Malta sin tostar (1,55)
					Partes de motores de vapor (1,28)	Whisky (1,52)
					Hidrocarburos (1,16)	Máquinas para llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botellas, botes o latas, cajas, sacos o similares (1,37)
					Insecticidas (1,00)	Fungicidas (1,28)
					Placas, baldosas o revestimientos de cerámica (0,84)	Cera de petróleo (1,21)
Honduras	33,47/38,88	47,50/44,55	Medicamentos (3,80/6,17)	Partes de motores y generadores eléctricos (15,05/3,82)	Motores y generadores eléctricos (22,52)	Aparatos de conmutación para telefonía o telegrafía (6,95)
					Aparatos emisores de radiodifusión o televisión (4,67)	Motores y generadores eléctricos (3,94)
					Automóviles para el transporte de mercancías (1,69)	Partes de aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (3,71)

Tabla 68. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
					Herbicidas (1,17)	Leche y nata en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (3,55)
					Otras manufacturas de hierro y acero (1,16)	Grúas (3,36)
					Máquinas para filtrar o depurar agua (1,16)	Otras manufacturas de hierro y acero (3,09)
					Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (1,09)	Fungicidas (2,47)
					Antenas y reflectores de antena de cualquier tipo y sus partes (1,06)	Papel y cartón crudo (1,54)
Nicaragua	21,79/22,75	34,60/32,47	Medicamentos (4,29/9,75)	Urea (6,70/3,02)	Aparatos de conmutación para telefonía o telegrafía (3,48)	Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (3,88)
					Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (3,34)	Leche y nata en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (3,81)
					Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor (3,13)	Instrumentos y aparatos de medicina: los demás (3,09)

Tabla 68. Continuación...

	Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
					Motores y generadores eléctricos (2,12)	Aceite de girasol (2,94)
					Máquinas para filtrar o depurar agua (2,02)	Tubos de hierro y acero (2,75)
					Placas, baldosas o revestimientos de cerámica (1,89)	Otras manufacturas de hierro y acero (2,44)
					Fungicidas (1,87)	Calderas de vapor (2,41)
					Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (1,80)	Arroz semiblanqueado o blanqueado (2,24)
Centroamérica	14,43/26,84	21,51/33,46	Medicamentos (3,67/7,27)	Fungicidas (2,21/1,08)	Circuitos electrónicos integrados digitales (7,38)	Leche y nata en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (3,10)
			Placas, baldosas o revestimientos de cerámica (0,87/1,12)	Urea (1,70/0,79)	Aceite de petróleo (5,48)	Partes de motores y generadores eléctricos (2,48)
					Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (2,06)	Partes de aparatos de telecomunicación por corriente portadora o comunicación digital: los demás (1,67)

Tabla 68. Continuación...

Porcentaje de las importaciones totales de los 5 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Porcentaje de las exportaciones totales de los 10 productos principales (1994-1995/2004-2005)	Productos que aumentan su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que reducen su relevancia. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995/2004-2005)	Productos que entran. Porcentaje de las importaciones totales (2004-2005)	Productos que salen. Porcentaje de las importaciones totales (1994-1995)
				Aparatos emisores de radiodifusión o televisión con aparato receptor incorporado (1,54)	Alcohol etílico sin desnaturalizar (0,88)
				Otros automóviles para el transporte colectivo de personas (1,11)	
				Motores y generadores eléctricos (3,66)	

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Tabla 69. Centroamérica. Inserción en el mercado internacional. VCR por partidas, 1995-2005. Resultados globales.

		Partidas	% sobre el Total		% parcial	
VCR positiva	Mejora	30	11,58%	30,89%	37,50%	100,00%
	Empeora	35	13,51%		43,75%	
	Entrada	15	5,79%		18,75%	
VCR negativa	Mejora	73	28,19%	68,73%	41,01%	100,00%
	Empeora	81	31,27%		45,51%	
	Entrada	24	9,27%		13,48%	

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 70. Centroamérica. Inserción en el mercado internacional. VCR por sectores, 1995-2005.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1995-1997	2003-2005
Energía	-24,5	-24,11	-13,15	-19,58	-19,57	-11,46	-15,26	-13,24	-23,18	2,05	-53,89	-24,80	-27,72
Agricultura y alimentos	86,63	81,94	79,27	75,65	67,52	72,29	58,97	55,90	56,43	54,87	65,45	81,40	58,36
Textiles	37,61	36,93	38,6	42,02	42,81	41,20	37,96	34,88	32,66	27,52	35,95	33,02	29,93
Madera y papel	-7,01	-7,09	-8,22	-7,53	-7,24	-8,50	-7,41	-7,95	-8,50	-10,86	-8,91	-8,21	-11,69
Química	-7,36	-7,40	-11,18	-8,67	-7,07	-9,48	-9,67	-11,12	-9,94	-11,25	0,03	-7,54	-7,41
Hierro y acero	0,47	0,72	0,18	-0,65	0,23	0,63	0,51	0,63	-0,02	-0,02	-0,55	-1,31	-2,09
Metalurgia no ferrosa	15,49	17,37	16,71	14,42	12,77	13,04	12,82	12,49	13,38	15,01	12,63	14,07	12,02
Maquinaria	-75,36	-75,84	-77,44	-73,93	-76,46	-82,38	-62,82	-62,52	-65,44	-79,17	-61,64	-73,93	-72,21
Vehículos	-13,85	-13,2	-15,64	-15,90	-14,30	-16,75	-11,72	-12,36	-12,35	-14,44	-15,18	-15,19	-16,61
Eléctrica	-3,54	-2,35	-2,09	-2,60	-1,74	-1,72	-2,28	-1,049	-0,46	-2,23	-0,03	-4,795	-2,93
Electrónica	-8,56	-6,95	-7,02	-3,20	3,05	3,14	-1,09	4,34	17,43	18,53	26,18	-10,35	20,55

Nota: incluye Caribe.

Fuente: cifras extraídas de CHELEM y elaboración propia.

Tabla 71. Centroamérica. Inserción en el mercado internacional. VCR por secciones, 1995-2005. Partidas analizadas: 259.

Partida	1995-1997	2003-2005
Live animals other than animals of division 03	0,295947	0,579593
Meat of bovine animals, fresh, chilled or frozen	-0,29104	-0,62026
Other meat and edible meat offal	-0,66919	-0,80004
Meat, edible meat offal, salted, dried; flours, meals	-0,97492	-1,42837
Meat, edible meat offal, prepared, preserved, n.e.s.	-0,73829	-0,44007
Milk, cream and milk products (excluding butter, cheese)	-1,11647	-0,8172
Butter and other fats and oils derived from milk	-1,47126	-1,33356
Cheese and curd	-0,85148	-0,87081
Birds' eggs, and eggs' yolks; egg albumin	-0,57685	-0,43006
Fish, fresh (live or dead), chilled or frozen	0,71138	0,583581
Fish, dried, salted or in brine; smoked fish	0,787024	0,307734
Crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates	1,695817	1,150284
Fish, aqua. invertebrates, prepared, preserved, n.e.s.	0,495532	0,153912
Wheat (including spelt) and meslin, unmilled	-1,0185	-1,00981
Rice	-1,59227	-1,89705
Barley, unmilled	-4,32897	-2,84571
Maize (not including sweet corn), unmilled	-1,34604	-1,71051
Cereals, unmilled (excluding wheat, rice, barley, maize)	-2,33755	-2,67602
Meal and flour of wheat and flour of meslin	-0,56926	-0,06297
Other cereal meals and flour	-0,42615	-0,04137
Cereal preparations, flour of fruits or vegetables	-0,14321	-0,23663
Vegetables	1,112644	1,086718
Vegetables, roots, tubers, prepared, preserved, n.e.s.	0,079941	-0,06921
Fruits and nuts (excluding oil nuts), fresh or dried	1,046884	0,748306
Fruit, preserved, and fruit preparations (no juice)	0,4793	0,103401
Fruit and vegetable juices, unfermented, no spirit	0,634106	0,497349
Sugar, molasses and Honey	0,781701	0,666843
Sugar confectionery	0,385691	0,367454
Coffee and coffee substitutes	2,025907	1,450868
Cocoa	0,320583	-0,36272
Chocolate, food preparations with cocoa, n.e.s.	-0,50704	-0,29546
Tea and mate	-0,41665	0,232027
Spices	0,331968	0,185785
Feeding stuff for animals (no unmilled cereals)	-0,90615	-0,89639
Margarine and shortening	-0,79411	-0,47687
Edible products and preparations, n.e.s.	-0,30764	-0,26529

Tabla 71. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Non-alcoholic beverages, n.e.s.	0,099277	0,233657
Alcoholic beverages	0,526218	0,760942
Tobacco, unmanufactured; tobacco refuse	0,236557	-0,08978
Tobacco, manufactured	0,538414	0,08719
Hides and skins (except furskins), raw	-0,36609	0,000101
Furskins, raw, other than hides & skins of group 211	-0,08144	-0,00187
Oil seeds and oleaginous fruits (excluding flour)	-1,12097	-1,20257
Oil seeds & oleaginous fruits (incl. flour, n.e.s.)	-0,00234	-0,87257
Natural rubber & similar gums, in primary forms	-0,4082	-0,234
Synthetic rubber	-0,05354	0,101648
Cork, natural, raw & waste (incl. blocks, sheets)	-2,05524	-1,48393
Fuel wood (excluding wood waste) and wood charcoal	0,923625	1,001088
Wood in chips or particles and wood waste	0,86817	0,308922
Wood in the rough or roughly squared	0,223425	-0,10134
Wood simply worked, and railway sleepers of wood	0,135795	-0,49928
Pulp and waste paper	-1,13793	-1,18705
Silk	1,356947	-1,04214
Cotton	-0,38288	-1,07129
Jute, other textile bast fibre, n.e.s., not spun; tow	-1,74564	-1,03891
Vegetable textile fibres, not spun; waste of them	-0,48077	-1,23212
Synthetic fibres suitable for spinning	0,627149	0,13694
Other man-made fibres suitable for spinning	0,253362	0,316028
Wool and other animal hair (incl. wool tops)	-0,60734	-1,69027
Worn clothing and other worn textile articles	0,199633	-0,16916
Crude fertilizers (excluding those of division 56)	-1,60625	-1,03369
Stone, sand and gravel	0,339166	0,226798
Sulphur and unroasted iron pyrites	0,055305	1,04769
Natural abrasives, n.e.s. (incl. industri. diamonds)	-1,08886	-1,03149
Other crude minerals	0,058687	0,043815
Iron ore and concentrates	-2,25035	-0,31249
Ferrous waste, scrape; remelting ingots, iron, steel	-0,29083	-0,18312
Copper ores and concentrates; copper mattes, cemen	-0,14778	1,466065
Nickel ores & concentrates; nickel mattes, etc.	0,403977	-2,19768
Aluminium ores and concentrates (incl. alumina)	-1,8999	-0,98402
Ores and concentrates of uranium or thorium	-0,96811	-0,25513
Ores and concentrates of base metals, n.e.s.	0,556191	0,294314
Non-ferrous base metal waste and scrap, n.e.s.	0,784831	0,491627

Tabla 71. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Ores & concentrates of precious metals; waste, scrap	1,627308	-0,41422
Crude animal materials, n.e.s.	-0,12222	-0,90318
Crude vegetable materials, n.e.s.	0,10755	0,028094
Coal, whether or not pulverized, not agglomerated	-3,28195	-3,11291
Briquettes, lignites and peat	-2,52195	-1,94834
Coke & semi-cokes of coal, lign., peat; retort carbon	-2,43749	-2,04504
Petroleum oils, oils from bitumin. materials, crude	1,220193	1,646269
Petroleum oils or bituminous minerals > 70 % oil	-0,60093	-0,50714
Residual petroleum products, n.e.s., related mater.	-1,08528	-1,17881
Liquefied propane and butane	-0,84694	-1,37334
Natural gas, whether or not liquefied	-0,63268	-2,70548
Petroleum gases, other gaseous hydrocarbons, n.e.s.	-0,48554	-2,18449
Coal gas, water gas & similar gases (excluding hydrocar.)	0,057198	0,169694
Electric current	-0,5804	0,690269
Animals oils and fats	-1,69501	-1,87648
Fixed vegetable fats & oils, crude, refined, fractio.	-0,76747	-0,65931
Fixed vegetable fats & oils, crude, refined, fract.	-0,47854	-0,02437
Animal or veg. oils & fats, processed, n.e.s.; mixt.	-0,69042	-0,65841
Hydrocarbons, n.e.s., & halogenated, nitr. derivative	-0,84975	-0,8969
Alcohols, phenols, halogenat., sulfonat., nitrat. der.	-0,1808	-0,50053
Carboxylic acids, anhydrides, halides, per.; derivati.	0,287037	-0,00236
Nitrogen-function compounds	-0,53128	-0,84563
Organo-inorganic, heterocycl. compounds, nucl. acids	-0,79968	-0,58371
Other organic chemicals	-0,68005	-0,76115
Inorganic chemical elements, oxides & halogen salts	0,004214	-0,12873
Metallic salts & peroxysalts, of inorganic acids	-0,08222	-0,16144
Other inorganic chemicals	-0,76484	-1,24893
Radio-actives and associated materials	-1,95354	-1,47452
Synth. organic colouring matter & colouring lakes	-0,53927	-0,46948
Dyeing & tanning extracts, synth. tanning materials	0,067027	-0,4616
Pigments, paints, varnishes and related materials	-0,42612	-0,38237
Medicinal and pharmaceutical products, excluding 542	-0,24519	-0,41594
Medicaments (incl. veterinary medicaments)	-0,27864	-0,23771
Essential oils, perfume & flavour materials	-0,48881	-0,66439
Perfumery, cosmetics or toilet prepar. (excluding soaps)	-0,34455	-0,21273
Soaps, cleansing and polishing preparations	0,007738	0,02683
Fertilizers (other than those of group 272)	-0,16658	-1,31975

Tabla 71. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Polymers of ethylene, in primary forms	-1,04057	-1,47094
Polymers of styrene, in primary forms	-0,60875	-0,28592
Polymers of vinyl chloride or halogenated olefins	-0,00364	-0,30752
Polyethers, epoxide resins; polycarbonat., polyesters	-0,23438	-0,28893
Other plastics, in primary forms	-0,70375	-1,00933
Waste, parings and scrap, of plastics	0,706364	1,188855
Tubes, pipes and hoses of plastics	-0,77906	-0,55471
Plates, sheets, films, foil & strip, of plastics	-0,64791	-0,7498
Monofilaments, of plastics, cross-section > 1mm	-0,71196	-0,74942
Insecticides & similar products, for retail sale	-0,59824	-0,46662
Starche, wheat gluten; albuminoidal substances; glues	-0,70925	-0,76685
Explosives and pyrotechnic products	-0,22704	-0,64113
Prepared addit. for miner. oils; lubricat., de-icing	-0,58267	-0,81473
Miscellaneous chemical products, n.e.s.	-0,5919	-0,59877
Leather	-0,23782	-0,74829
Manufactures of leather, n.e.s.; saddlery & harness	-0,68776	-0,38669
Furskins, tanned or dressed, excluding those of 8483	-0,19657	-0,43705
Materials of rubber (pastes, plates, sheets, etc.)	-0,57009	-0,32567
Rubber tyres, tyre treads or flaps & inner tubes	-0,49755	-0,58813
Articles of rubber, n.e.s.	-0,7471	-0,45495
Cork manufactures	-0,77451	0,048939
Veneers, plywood, and other wood, worked, n.e.s.	-0,35976	-0,90186
Wood manufacture, n.e.s.	0,416031	0,235575
Paper and paperboard	-0,82256	-0,91151
Paper & paperboard, cut to shape or size, articles	-0,39657	-0,19276
Textile yarn	0,083437	-0,15931
Cotton fabrics, woven	-0,0498	-1,017
Fabrics, woven, of man-made fabrics	-0,73396	-0,96546
Other textile fabrics, woven	-0,3989	-0,25783
Knitted or crocheted fabrics, n.e.s.	-0,31648	-1,0198
Tulles, trimmings, lace, ribbons & other small wares	-0,70637	-0,63157
Special yarn, special textile fabrics & related	-0,50119	-0,64341
Made-up articles, of textile materials, n.e.s.	0,512352	0,478153
Floor coverings, etc.	-0,07608	-0,48436
Lime, cement, fabrica. constr. mat. (excluding glass, clay)	0,448044	0,297355
Clay construction, refracto. construction materials	-0,05934	-0,0404
Mineral manufactures, n.e.s.	-0,25638	-0,11157

Tabla 71. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Glass	-0,05048	-0,13627
Glassware	0,245429	0,30001
Pottery	0,250205	0,016788
Pearls, precious & semi-precious stones	-1,02396	-1,50596
Pig iron & spiegeleisen, sponge iron, powder & granu	-0,65236	-0,87026
Ingots, primary forms, of iron or steel; semi-finis.	0,680101	0,486591
Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, not coated	-0,1615	-0,44496
Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, coated, clad	-0,14559	-0,36726
Flat-rolled products of alloy steel	-0,40699	-0,63684
Iron & steel bars, rods, angles, shapes & sections	-0,07511	-0,43308
Rails & railway track construction mat., iron, steel	-0,86963	-1,43595
Wire of iron or steel	-0,42927	-0,1368
Tubes, pipes & hollow profiles, fittings, iron, steel	0,091042	0,016606
Silver, platinum, other metals of the platinum group	1,679485	1,556116
Copper	0,168349	-0,29091
Nickel	-1,84002	-2,41577
Aluminium	-0,8836	-0,98864
Lead	0,510003	-0,35008
Zinc	0,680092	0,68813
Tin	-1,31907	-1,54468
Miscellaneous no-ferrous base metals for metallur.	-0,21356	-0,38784
Structures & parts, n.e.s., of iron, steel, aluminium	-0,20596	0,110024
Metal containers for storage or transport	-0,15236	-0,09994
Wire products (excluding electrical) and fencing grills	-0,07078	-0,06365
Nails, screws, nuts, bolts, rivets & the like, of metal	-1,03496	-0,93895
Tools for use in the hand or in machine	-0,49002	-0,59768
Cutlery	-0,01008	0,050833
Household equipment of base metal, n.e.s.	0,504564	0,211978
Manufactures of base metal, n.e.s.	-0,49178	-0,23404
Vapour generating boilers, auxiliary plant; parts	-0,09848	-0,52933
Steam turbines & other vapour turbin., parts, n.e.s.	-0,64682	0,244373
Internal combustion piston engines, parts, n.e.s.	0,141236	0,016465
Engines & motors, non-electric; parts, n.e.s.	0,043544	0,064876
Rotating electric plant & parts thereof, n.e.s.	0,0755	0,160577
Other power generating machinery & parts, n.e.s.	-0,45392	-0,49991
Agricultural machinery (excluding tractors) & parts	-0,1907	-0,22199
Tractors (excluding those of 71414 & 74415)	-0,01258	-0,10832

Tabla 71. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Civil engineering & contractors' plant & equipment	-0,1697	-0,17545
Textile & leather machinery, & parts thereof, n.e.s.	-1,36793	-0,72081
Paper mill, pulp mill machinery; paper articles man.	-1,27942	-1,18063
Printing & bookbinding machinery, & parts thereof	-1,03949	-1,30644
Food-processing machines (excluding domestic)	-0,75689	-0,89431
Other machinery for particular industries, n.e.s.	-0,78826	-0,71393
Machine-tools working by removing material	-1,47805	-1,48922
Mach.-tools for working metal, excluding removing mate.	-1,20032	-1,27377
Parts, n.e.s., & accessories for machines of 731, 733	-0,98331	-1,07281
Metalworking machinery (excluding machine-tools) & parts	-0,68711	-0,63278
Heating & cooling equipment & parts thereof, n.e.s.	-0,09583	0,07837
Pumps for liquids	-0,54769	-0,20039
Pumps (excluding liquid), gas compressors & fans; centr.	-0,32431	-0,13395
Mechanical handling equipment, & parts, n.e.s.	-0,55554	-0,45018
Other non-electr. machinery, tools & mechan. appar.	-0,73308	-0,51266
Ball or roller bearings	-0,92869	-0,89334
Appliances for pipes, boiler shells, tanks, vats, etc.	0,014444	0,048487
Transmis. shafts	-0,56967	-0,34132
Non-electric parts & accessor. of machinery, n.e.s.	-0,59896	-0,66941
Office machines	0,165018	-0,09875
Automatic data processing machines, n.e.s.	0,269613	0,277922
Parts, accessories for machines of groups 751, 752	0,082637	-0,13479
Television receivers, whether or not combined	1,097225	1,187715
Radio-broadcast receivers, whether or not combined	0,441088	0,527327
Sound recorders or reproducers	-0,12422	-0,41889
Telecommunication equipment, n.e.s.; & parts, n.e.s.	0,083582	0,046374
Electric power machinery, and parts thereof	0,102181	0,057199
Apparatus for electrical circuits; board, panels	-0,2148	-0,15951
Equipment for distributing electricity, n.e.s.	0,231717	0,389372
Electro-diagnostic appa. for medical sciences, etc.	-0,27403	-0,04787
Household type equipment, electrical or not, n.e.s.	0,329008	0,359058
Cathode valves & tubes	-0,5603	-0,60491
Electrical machinery & apparatus, n.e.s.	0,054742	0,165131
Motor vehicles for the transport of persons	0,769119	0,259221
Motor vehic. for transport of goods, special purpo.	0,573296	0,511559
Road motor vehicles, n.e.s.	-0,55977	0,429419
Parts & accessories of vehicles of 722, 781, 782, 783	-0,25725	-0,04748

Tabla 71. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Motorcycles & cycles	-0,3604	-0,66821
Trailers & semi-trailers	0,184585	-0,02142
Railway vehicles & associated equipment	-0,227	-0,02151
Aircraft & associated equipment; spacecraft, etc.	0,171559	-0,10178
Ships, boats & floating structures	-0,43022	-0,44718
Prefabricated buildings	-0,9739	-0,78282
Sanitary, plumbing, heating fixtures, fittings, n.e.s.	0,72492	0,945222
Lighting fixtures & fittings, n.e.s.	0,348422	0,650696
Furniture & parts	0,346425	0,56564
Travel goods, handbags & similar containers	0,321983	-0,32213
Men's clothing of textile fabrics, not knitted	0,193321	0,715263
Women's clothing, of textile fabrics	0,249276	0,557774
Men's or boy's clothing, of textile, knitted, croche.	0,023471	0,336702
Women's clothing, of textile, knitted or crocheted	0,164497	0,467098
Articles of apparel, of textile fabrics, n.e.s.	0,289064	0,416861
Clothing accessories, of textile fabrics	-0,42156	-0,05535
Articles of apparel, clothing access., excluding textile	0,339778	-0,11638
Footwear	0,196193	-0,21429
Optical instruments & apparatus, n.e.s.	-0,8993	-1,16935
Instruments & appliances, n.e.s., for medical, etc.	0,326049	0,458671
Meters & counters, n.e.s.	-0,3116	0,300748
Measuring, analysing & controlling apparatus, n.e.s.	-0,33641	-0,02986
Photographic apparatus & equipment, n.e.s.	-0,09213	0,124213
Cinematographic & photographic supplies	-0,15771	-0,20291
Cinematograph films, exposed & developed	-0,24598	0,152753
Optical goods, n.e.s.	-0,32978	-0,57456
Watches & clocks	-0,45761	-0,23734
Arms & ammunition	-0,7846	-0,431
Printed matter	-0,60397	-0,45993
Articles, n.e.s., of plastics	-0,53573	-0,39065
Baby carriages, toys, games & sporting goods	0,284906	-0,07964
Office & stationery supplies, n.e.s.	-0,09335	-0,01061
Works of art, collectors' pieces & antiques	-0,19943	-0,16548
Jewellery & articles of precious materia., n.e.s.	0,258105	0,161687
Musical instruments, parts; records, tapes & similar	0,008547	-0,10545
Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.	-0,0224	0,074102
Postal packages not classified according to kind	1,090496	-0,11743

Tabla 71. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	0,35519	0,225109

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 72. Centroamérica. Inserción en el mercado internacional. PM por partidas, 1995-2005. Resultados globales.

		Partidas	% sobre el Total		% parcial	
VCR positiva	Mejora	28	10,81%	28,19%	38,36%	100,00%
	Empeora	30	11,58%		41,10%	
	Entrada	15	5,79%		20,55%	
VCR negativa	Mejora	48	18,53%	71,81%	25,81%	100,00%
	Empeora	109	42,08%		58,60%	
	Entrada	29	11,20%		15,59%	

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 73. Centroamérica. Inserción en el mercado internacional. PM por sectores, 1995-2005.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1995-1996	2003-2005
Energía	-1,59	-1,58	-1,15	-1,49	-1,77	-1,41	-1,55	-1,46	-1,61	-0,51	-3,09	-1,44	-1,74
Agricultura y alimentos	0,87	0,78	0,78	0,69	0,58	0,61	0,44	0,40	0,40	0,34	0,32	0,81	0,35
Textiles	0,07	0,11	0,14	0,25	0,34	0,20	0,31	0,27	0,29	0,26	0,26	0,11	0,27
Madera y papel	-0,57	-0,56	-0,61	-0,67	-0,66	-0,68	-0,68	-0,67	-0,60	-0,58	-0,62	-0,58	-0,60
Química	-0,57	-0,55	-0,62	-0,63	-0,61	-0,65	-0,70	-0,69	-0,60	-0,52	-0,44	-0,58	-0,52
Hierro y acero	-0,26	-0,27	-0,32	-0,43	-0,39	-0,35	-0,44	-0,36	-0,33	-0,27	-0,39	-0,28	-0,33
Metalurgia no ferrosa	1,01	1,21	1,18	0,95	0,85	0,81	0,93	0,88	0,85	0,98	0,81	1,13	0,88
Maquinaria	-1,91	-1,96	-1,92	-1,98	-2,11	-2,01	-1,84	-1,90	-1,70	-1,66	-1,63	-1,93	-1,66
Vehículos	-0,52	-0,50	-0,59	-0,67	-0,61	-0,65	-0,50	-0,52	-0,43	-0,42	-0,51	-0,53	-0,46
Eléctrica	-0,45	-0,37	-0,38	-0,49	-0,43	-0,39	-0,45	-0,35	-0,27	-0,30	-0,34	-0,40	-0,30
Electrónica	-0,29	-0,25	-0,25	-0,24	-0,18	-0,14	-0,22	-0,17	0,05	0,09	0,09	-0,26	0,08

Nota: incluye Caribe.

Fuente: cifras extraídas de CHELEM y elaboración propia.

**Tabla 74. Centroamérica. Inserción en el mercado internacional.
PM por secciones, 1995-2005. Partidas analizadas: 259.**

Partida	1995-1997	2003-2005
Live animals other than animals of division 03	0,007242	0,018759
Meat of bovine animals, fresh, chilled or frozen	-0,0046	-0,01804
Other meat and edible meat offal	-0,00633	-0,016
Meat, edible meat offal, salted, dried; flours, meals	-0,00662	-0,01109
Meat, edible meat offal, prepared, preserved, n.e.s.	-0,00525	-0,00581
Milk, cream and milk products (excluding butter, cheese)	-0,01679	-0,01593
Butter and other fats and oils derived from milk	-0,00735	-0,01701
Cheese and curd	-0,00346	-0,00828
Birds' eggs, and eggs' yolks; egg albumin	-0,00753	-0,00699
Fish, fresh (live or dead), chilled or frozen	0,003363	0,005844
Fish, dried, salted or in brine; smoked fish	0,008782	0,003056
Crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates	0,028899	0,016016
Fish, aqua. invertebrates, prepared, preserved, n.e.s.	0,004702	0,001197
Wheat (including spelt) and meslin, unmilled	-0,01216	-0,02053
Rice	-0,01261	-0,0149
Barley, unmilled	-0,00583	-0,00084
Maize (not including sweet corn), unmilled	-0,03086	-0,03966
Cereals, unmilled (excluding wheat, rice, barley, maize)	-0,08246	-0,12478
Meal and flour of wheat and flour of meslin	-0,00206	-0,00164
Other cereal meals and flour	-0,01879	-0,00872
Cereal preparations, flour of fruits or vegetables	-0,00273	-0,00935
Vegetables	0,039862	0,046028
Vegetables, roots, tubers, prepared, preserved, n.e.s.	0,001103	-0,00201
Fruits and nuts (excluding oil nuts), fresh or dried	0,030348	0,024439
Fruit, preserved, and fruit preparations (no juice)	0,008634	0,001242
Fruit and vegetable juices, unfermented, no spirit	0,01151	0,009583
Sugar, molasses and Honey	0,018208	0,013046
Sugar confectionery	0,013476	0,015904
Coffee and coffee substitutes	0,081975	0,05065
Cocoa	0,002126	-0,00237
Chocolate, food preparations with cocoa, n.e.s.	-0,00323	-0,00518
Tea and mate	-0,00082	0,001828
Spices	0,009852	0,004488
Feeding stuff for animals (no unmilled cereals)	-0,00695	-0,01353
Margarine and shortening	-0,00843	-0,00594
Edible products and preparations, n.e.s.	-0,00683	-0,01347

Tabla 74. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Non-alcoholic beverages, n.e.s.	0,002162	0,005921
Alcoholic beverages	0,007799	0,018839
Tobacco, unmanufactured; tobacco refuse	0,0013	-0,00189
Tobacco, manufactured	0,002045	1,71E-05
Hides and skins (except furskins), raw	-0,00746	-0,00066
Furskins, raw, other than hides & skins of group 211	4,1E-05	1,12E-05
Oil seeds and oleaginous fruits (excluding flour)	-0,03632	-0,03261
Oil seeds & oleaginous fruits (incl. flour, n.e.s.)	-0,00181	-0,02484
Natural rubber & similar gums, in primary forms	-0,00508	-0,00321
Synthetic rubber	-0,00292	-5,5E-05
Cork, natural, raw & waste (incl. blocks, sheets)	-0,00318	-0,00119
Fuel wood (excluding wood waste) and wood charcoal	0,005813	0,005165
Wood in chips or particles and wood waste	0,001155	0,000228
Wood in the rough or roughly squared	0,00014	-0,00059
Wood simply worked, and railway sleepers of wood	0,0009	-0,00575
Pulp and waste paper	-0,01171	-0,01332
Silk	0,004209	-3,3E-05
Cotton	-0,01069	-0,0253
Jute, other textile bast fibre, n.e.s., not spun; tow	-0,00731	-0,00251
Vegetable textile fibres, not spun; waste of them	-0,00178	-0,00469
Synthetic fibres suitable for spinning	0,015676	-0,00065
Other man-made fibres suitable for spinning	0,005949	0,005487
Wool and other animal hair (incl. wool tops)	-0,00214	-0,00522
Worn clothing and other worn textile articles	0,012241	-0,00574
Crude fertilizers (excluding those of division 56)	-0,02197	-0,0128
Stone, sand and gravel	0,002924	0,000972
Sulphur and unroasted iron pyrites	-0,00348	0,007299
Natural abrasives, n.e.s. (incl. industri. diamonds)	-0,00245	-0,00359
Other crude minerals	-0,00146	-0,00248
Iron ore and concentrates	-0,00295	-0,00232
Ferrous waste, scrape; remelting ingots, iron, steel	-0,00688	-0,00402
Copper ores and concentrates; copper mattes, cemen	-0,00194	0,004268
Nickel ores & concentrates; nickel mattes, etc.	-1,3E-05	-4,2E-05
Aluminium ores and concentrates (incl. alumina)	-0,00327	-0,00152
Ores and concentrates of uranium or thorium	7,56E-06	
Ores and concentrates of base metals, n.e.s.	0,009571	0,005125
Non-ferrous base metal waste and scrap, n.e.s.	0,012268	0,00865

Tabla 74. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Ores & concentrates of precious metals; waste, scrap	0,006439	-0,02045
Crude animal materials, n.e.s.	-0,00204	-0,01106
Crude vegetable materials, n.e.s.	0,001569	-0,00041
Coal, whether or not pulverized, not agglomerated	-0,00199	-0,00572
Briquettes, lignites and peat	-0,0067	-0,00523
Coke & semi-cokes of coal, lign., peat; retort carbon	-0,01339	-0,00838
Petroleum oils, oils from bitumin. materials, crude	0,01917	0,018826
Petroleum oils or bituminous minerals > 70 % oil	-0,00817	-0,01003
Residual petroleum products, n.e.s., related mater.	-0,01005	-0,01143
Liquefied propane and butane	-0,01271	-0,01653
Natural gas, whether or not liquefied	-0,00089	-0,01026
Petroleum gases, other gaseous hydrocarbons, n.e.s.	-0,01601	-0,03838
Coal gas, water gas & similar gases (excluding hydrocar.)	-0,00118	0,000136
Electric current	-0,00051	0,004656
Animals oils and fats	-0,05411	-0,05921
Fixed vegetable fats & oils, crude, refined, fractio.	-0,01194	-0,00947
Fixed vegetable fats & oils, crude, refined, fract.	-0,00518	-0,00191
Animal or veg. oils & fats, processed, n.e.s.; mixt.	-0,00804	-0,01179
Hydrocarbons, n.e.s., & halogenated, nitr. derivative	-0,01322	-0,01728
Alcohols, phenols, halogenat., sulfonat., nitrat. der.	-0,00417	-0,00784
Carboxylic acids, anhydrides, halides, per.; derivati.	0,005724	-0,00251
Nitrogen-function compounds	-0,00598	-0,00854
Organo-inorganic, heterocycl. compounds, nucl. acids	-0,00744	-0,00531
Other organic chemicals	-0,01126	-0,01079
Inorganic chemical elements, oxides & halogen salts	-0,00075	-0,00332
Metallic salts & peroxysalts, of inorganic acids	-0,00568	-0,00759
Other inorganic chemicals	-0,00975	-0,01371
Radio-actives and associated materials	-0,00089	-0,00102
Synth. organic colouring matter & colouring lakes	-0,00754	-0,00909
Dyeing & tanning extracts, synth. tanning materials	0,00128	-0,01518
Pigments, paints, varnishes and related materials	-0,00671	-0,00913
Medicinal and pharmaceutical products, excluding 542	-0,00462	-0,00546
Medicaments (incl. veterinary medicaments)	-0,00353	-0,00373
Essential oils, perfume & flavour materials	-0,00775	-0,01703
Perfumery, cosmetics or toilet prepar. (excluding soaps)	-0,00447	-0,00482
Soaps, cleansing and polishing preparations	0,000978	5,43E-06
Fertilizers (other than those of group 272)	-0,00525	-0,0203

Tabla 74. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Polymers of ethylene, in primary forms	-0,01428	-0,01974
Polymers of styrene, in primary forms	-0,00925	-0,00902
Polymers of vinyl chloride or halogenated olefins	-0,00043	-0,00724
Polyethers, epoxide resins; polycarbonat., polyesters	-0,00465	-0,00852
Other plastics, in primary forms	-0,0105	-0,0156
Waste, parings and scrap, of plastics	0,02185	0,032141
Tubes, pipes and hoses of plastics	-0,02346	-0,02878
Plates, sheets, films, foil & strip, of plastics	-0,01338	-0,02033
Monofilaments, of plastics, cross-section > 1mm	-0,0056	-0,00784
Insectides & similar products, for retail sale	-0,01482	-0,01478
Starche, wheat gluten; albuminoidal substances; glues	-0,01155	-0,01652
Explosives and pyrotechnic products	-0,00372	-0,04224
Prepared addit. for miner. oils; lubricat., de-icing	-0,00637	-0,01831
Miscellaneous chemical products, n.e.s.	-0,00815	-0,01025
Leather	-0,00362	-0,01793
Manufactures of leather, n.e.s.; saddlery & harness	-0,04897	-0,02841
Furskins, tanned or dressed, excluding those of 8483	-0,00069	-0,00045
Materials of rubber (pastes, plates, sheets, etc.)	-0,01421	-0,01098
Rubber tyres, tyre treads or flaps & inner tubes	-0,00794	-0,01333
Articles of rubber, n.e.s.	-0,02121	-0,02028
Cork manufactures	-0,00286	0,000734
Veneers, plywood, and other wood, worked, n.e.s.	-0,0025	-0,0087
Wood manufacture, n.e.s.	0,007278	0,002802
Paper and paperboard	-0,00829	-0,01315
Paper & paperboard, cut to shape or size, articles	-0,01567	-0,01026
Textile yarn	0,000709	-0,0035
Cotton fabrics, woven	-1,6E-05	-0,02114
Fabrics, woven, of man-made fabrics	-0,00941	-0,02225
Other textile fabrics, woven	-0,00249	-0,00317
Knitted or crocheted fabrics, n.e.s.	-0,00171	-0,02759
Tulles, trimmings, lace, ribbons & other small wares	-0,02292	-0,02447
Special yarn, special textile fabrics & related	-0,00818	-0,0191
Made-up articles, of textile materials, n.e.s.	0,011271	0,009841
Floor coverings, etc.	-0,00023	-0,00591
Lime, cement, fabrica. constr. mat. (excluding glass, clay)	0,006529	0,00303
Clay construction, refracto. construction materials	-0,00075	-0,0016
Mineral manufactures, n.e.s.	-0,00414	-0,00364

Tabla 74. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Glass	-0,00195	-0,00726
Glassware	0,006222	0,006228
Pottery	0,002211	-0,00069
Pearls, precious & semi-precious stones	-0,00035	-0,00128
Pig iron & spiegeleisen, sponge iron, powder & granu	-0,00867	-0,00771
Ingots, primary forms, of iron or steel; semi-finis.	0,017082	0,010564
Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, not coated	-0,00315	-0,00749
Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, coated, clad	-0,00348	-0,01006
Flat-rolled products of alloy steel	-0,0068	-0,01243
Iron & steel bars, rods, angles, shapes & sections	-0,00149	-0,00819
Rails & railway track construction mat., iron, steel	-0,01016	-0,00865
Wire of iron or steel	-0,00764	-0,00438
Tubes, pipes & hollow profiles, fittings, iron, steel	0,002024	-0,00042
Silver, platinum, other metals of the platinum group	0,017683	0,016853
Copper	0,003171	-0,0061
Nickel	-0,00278	-0,00356
Aluminium	-0,00813	-0,01312
Lead	0,011403	-0,00472
Zinc	0,012483	0,014155
Tin	-0,00513	-0,00768
Miscellaneous no-ferrous base metals for metallur.	-0,00113	-0,00296
Structures & parts, n.e.s., of iron, steel, aluminium	-0,0011	0,001754
Metal containers for storage or transport	-0,00266	-0,00357
Wire products (excluding electrical) and fencing grills	-0,00192	-0,00286
Nails, screws, nuts, bolts, rivets & the like, of metal	-0,02794	-0,03114
Tools for use in the hand or in machine	-0,00809	-0,012
Cutlery	-0,00063	5,61E-05
Household equipment of base metal, n.e.s.	0,012964	0,003818
Manufactures of base metal, n.e.s.	-0,02329	-0,0145
Vapour generating boilers, auxiliary plant; parts	-0,00092	-0,00699
Steam turbines & other vapour turbin., parts, n.e.s.	-0,00545	0,003812
Internal combustion piston engines, parts, n.e.s.	0,006638	-0,00103
Engines & motors, non-electric; parts, n.e.s.	0,000536	0,001155
Rotating electric plant & parts thereof, n.e.s.	0,00214	0,006057
Other power generating machinery & parts, n.e.s.	-0,0052	-0,00519
Agricultural machinery (excluding tractors) & parts	-0,00269	-0,0045
Tractors (excluding those of 71414 & 74415)	-1,7E-05	-0,00142

Tabla 74. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Civil engineering & contractors' plant & equipment	-0,00186	-0,00316
Textile & leather machinery, & parts thereof, n.e.s.	-0,01485	-0,01139
Paper mill, pulp mill machinery; paper articles man.	-0,01036	-0,0107
Printing & bookbinding machinery, & parts thereof	-0,00675	-0,00969
Food-processing machines (excluding domestic)	-0,00944	-0,01327
Other machinery for particular industries, n.e.s.	-0,01142	-0,01256
Machine-tools working by removing material	-0,00829	-0,01077
Mach.-tools for working metal, excluding removing mate.	-0,01854	-0,02254
Parts, n.e.s., & accessories for machines of 731, 733	-0,00945	-0,01341
Metalworking machinery (excluding machine-tools) & parts	-0,01064	-0,0133
Heating & cooling equipment & parts thereof, n.e.s.	-0,00243	0,001143
Pumps for liquids	-0,0073	-0,00561
Pumps (excluding liquid), gas compressors & fans; centr.	-0,0078	-0,00612
Mechanical handling equipment, & parts, n.e.s.	-0,00598	-0,00679
Other non-electr. machinery, tools & mechan. appar.	-0,01179	-0,01313
Ball or roller bearings	-0,00979	-0,01241
Appliances for pipes, boiler shells, tanks, vats, etc.	-0,0001	-0,00122
Transmis. shafts	-0,01357	-0,01391
Non-electric parts & accessor. of machinery, n.e.s.	-0,01463	-0,02338
Office machines	0,003105	-0,00235
Automatic data processing machines, n.e.s.	0,003921	0,007639
Parts, accessories for machines of groups 751, 752	0,001489	-0,00405
Television receivers, whether or not combined	0,070549	0,077876
Radio-broadcast receivers, whether or not combined	0,017132	0,024613
Sound recorders or reproducers	-0,00419	-0,00627
Telecommunication equipment, n.e.s.; & parts, n.e.s.	0,002823	0,001035
Electric power machinery, and parts thereof	0,004797	-0,00044
Apparatus for electrical circuits; board, panels	-0,00947	-0,01109
Equipment for distributing electricity, n.e.s.	0,023306	0,031486
Electro-diagnostic appa. for medical sciences, etc.	-0,0016	-0,00111
Household type equipment, electrical or not, n.e.s.	0,007935	0,008758
Cathode valves & tubes	-0,00974	-0,01362
Electrical machinery & apparatus, n.e.s.	0,003627	0,005851
Motor vehicles for the transport of persons	0,014704	0,005596
Motor vehic. for transport of goods, special purpo.	0,022188	0,026629
Road motor vehicles, n.e.s.	-0,00288	0,013347
Parts & accessories of vehicles of 722, 781, 782, 783	-0,00944	-0,00384

Tabla 74. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Motorcycles & cycles	-0,00191	-0,00558
Trailers & semi-trailers	0,008411	0,002097
Railway vehicles & associated equipment	-0,00219	-0,00054
Aircraft & associated equipment; spacecraft, etc.	0,000846	-0,00014
Ships, boats & floating structures	-4,1E-05	-0,00466
Prefabricated buildings	-0,00707	-0,01665
Sanitary, plumbing, heating fixtures, fittings, n.e.s.	0,011282	0,015631
Lighting fixtures & fittings, n.e.s.	0,007808	0,019685
Furniture & parts	0,008471	0,015328
Travel goods, handbags & similar containers	0,002239	-0,0041
Men's clothing of textile fabrics, not knitted	0,005337	0,020484
Women's clothing, of textile fabrics	0,005344	0,01001
Men's or boy's clothing, of textile, knitted, croche.	0,000894	0,009895
Women's clothing, of textile, knitted or crocheted	0,00409	0,015088
Articles of apparel, of textile fabrics, n.e.s.	0,006158	0,008167
Clothing accessories, of textile fabrics	-0,01045	-0,00212
Articles of apparel, clothing access., excluding textile	0,004564	-0,00135
Footwear	0,001409	-0,00265
Optical instruments & apparatus, n.e.s.	-0,00382	-0,009
Instruments & appliances, n.e.s., for medical, etc.	0,007587	0,019447
Meters & counters, n.e.s.	-0,01116	0,010384
Measuring, analysing & controlling apparatus, n.e.s.	-0,00662	-0,00222
Photographic apparatus & equipment, n.e.s.	-0,00065	0,002096
Cinematographic & photographic supplies	-0,00308	-0,0071
Cinematograph films, exposed & developed	-0,00271	0,002132
Optical goods, n.e.s.	-0,00331	-0,00785
Watches & clocks	-0,00177	-0,00277
Arms & ammunition	-0,0021	-0,00209
Printed matter	-0,00901	-0,01229
Articles, n.e.s., of plastics	-0,02463	-0,0235
Baby carriages, toys, games & sporting goods	0,003939	-0,00334
Office & stationery supplies, n.e.s.	-0,00487	-0,00417
Works of art, collectors' pieces & antiques	-0,00045	-0,00018
Jewellery & articles of precious materia., n.e.s.	0,0039	0,002631
Musical instruments, parts; records, tapes & similar	0,000555	-0,00285
Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.	-0,00045	0,00014
Postal packages not classified according to kind	0,034689	-0,00563

Tabla 74. Continuación...

Partida	1995-1997	2003-2005
Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	0,001876	0,00092

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Tabla 75. Centroamérica. Índice de desigualdad. Coeficiente de Gini, 1990-2005.

	1990 ^(a)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^(b)
Costa Rica	0,465	0,479	0,467	0,470	0,484	0,468	0,476	0,474	0,475	0,485	0,488	0,501	0,488 ^(c)	0,510	0,500	0,470 ^(c)
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,515	0,512	0,516	0,535	0,520	0,525	0,524	0,536	0,510	0,493 ^(c)	0,490
Guatemala	0,558 ^(c)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,582	n.d.	0,679	n.d.	0,572	n.d.	n.d.	0,584
Honduras	0,615 ^(c)	n.d.	0,549	n.d.	0,554	0,559	0,532	0,557	0,546	0,568	n.d.	0,588	0,611	0,614	n.d.	0,605
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	0,609	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,600	n.d.	n.d.	0,648	n.d.	n.d.	n.d.	0,532 ^(c)

(a) Cifra de 1989 para el caso de Guatemala.

(b) Cifra de 2006 para los casos de Guatemala y Honduras.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales), excepto (c), extraídas de CEPAL (*VVA*). Valores corroborados con PNUD (*VVA*) y Banco Mundial (*VVA*).

Tabla 76. Centroamérica. Índice de desigualdad. Coeficiente de Gini, 1990-2005.
Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	1990-1993 ^(a)	2002-2005 ^(b)
Costa Rica	0,470	0,492
El Salvador	0,515	0,507
Guatemala	0,558	0,578
Honduras	0,582	0,610
Nicaragua	0,609	0,532

(a) Para El Salvador, el valor correspondiente al primer período es el referido a 1995.

(b) Para ganar en consistencia, en los casos de Guatemala y Honduras se ha ampliado el período hasta 2006.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales) y CEPAL (*VVA*).

Tabla 77. Centroamérica. Índice de desigualdad. Distribución del ingreso, 1990-2005. Promedio de los años disponibles.

	1990-1993 ^(a)						2002-2005 ^(b)					
	Participación en el ingreso o consumo. % sobre el total				Relación entre el 10% más rico y el 10% más pobre	Relación entre el 20% más rico y el 20% más pobre	Participación en el ingreso o consumo. % sobre el total				Relación entre el 10% más rico y el 10% más pobre	Relación entre el 20% más rico y el 20% más pobre
	10% más pobre	20% más pobre	20% más rico	10% más rico			10% más pobre	20% más pobre	20% más rico	10% más rico		
Costa Rica	1,20	4,00	51,80	31,93	26,61	12,95	1,15	3,50	54,10	35,71	30,97	15,46
El Salvador	0,96	3,40	56,50	39,01	40,64	16,62	0,98	2,70	55,90	36,68	37,43	20,70
Guatemala	0,80	2,10	63,00	47,07	58,84	30,00	1,17	2,90	59,50	45,20	38,80	20,52
Honduras	0,75	3,40	58,00	49,71	66,28	17,06	0,72	3,40	58,30	45,87	63,71	17,15
Nicaragua	0,39	4,20	55,20	45,22	115,95	13,14	1,22	5,60	49,30	42,39	34,75	8,80

(a) Los datos se refieren al año más reciente disponible durante el período especificado, excepto para Guatemala (año 1989). Para los valores del primer y último quintil, el período es 1987-1998.

(b) Los datos se refieren al promedio de los años disponible durante el período especificado. Para dotar de mayor consistencia al análisis se han utilizado también cifras de 2006 para Guatemala y Honduras.

Para los valores del primer y último quintil, el período es 2002-2003, excepto para Nicaragua (2001).

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL (*VVA*) y PNUD (*VVA*).

Tabla 78. Centroamérica. Índice de pobreza. Población que vive con menos de 1 y 2 US\$ por día, 1990-2005.
Valores en PPA de 2005. Porcentajes sobre el total.

	1990 ^(a)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^(b)
Población que vive con menos de 1 dólar por día.																
Costa Rica	9,2	n.d.	8,4	7,9	n.d.	n.d.	7,1	4,5	4,0	n.d.	4,4	3,5	n.d.	5,6	n.d.	2,4
El Salvador	15,9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12,7	15,0	13,1	13,5	n.d.	12,8	n.d.	14,2	14,3	n.d.	11,0
Guatemala	39,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	15,7	n.d.	13,1	n.d.	16,9	n.d.	n.d.	12,7
Honduras	43,5	n.d.	33,3	n.d.	28,3	n.d.	n.d.	15,6	n.d.	14,4	n.d.	n.d.	n.d.	18,1	n.d.	22,2
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	32,5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	21,8	n.d.	n.d.	19,4	n.d.	n.d.	n.d.	15,8
Población que vive con menos de 2 dólares por día.																
Costa Rica	25,0	n.d.	24,4	23,5	n.d.	n.d.	21,4	17,8	16,1	n.d.	16,7	14,7	n.d.	15,7	n.d.	13,2
El Salvador	31,1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	33,2	35,7	33,8	32,7	n.d.	28,3	n.d.	29,5	32,5	n.d.	26,8
Guatemala	63,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	38,4	n.d.	35,3	n.d.	37,6	n.d.	n.d.	33,6
Honduras	69,7	n.d.	59,6	n.d.	54,4	n.d.	n.d.	37,4	n.d.	34,5	n.d.	n.d.	n.d.	42,1	n.d.	42,4
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	57,9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	47,9	n.d.	n.d.	47,5	n.d.	n.d.	n.d.	41,3

(a) Cifra de 1989 para los casos de Guatemala y Honduras.

(b) Cifra de 2006 para el caso de Guatemala.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de FLACSO (2005), Banco Mundial (*VVA*) y CEPAL (*VVA*).

Tabla 79. Centroamérica. Índice de pobreza. Porcentaje de población que vive con menos de 1 y 2 US\$ por día, 1990-2005.
Valores en PPA de 2005. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Población que vive con menos de 1 US\$ por día			Población que vive con menos de 2 US\$ por día		
	1990-1993 ^(a)	2002-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993 ^(a)	2002-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	8,50%	4,00%	-52,94%	24,30%	14,45%	-40,53%
El Salvador	14,30%	13,17%	-7,93%	32,15%	29,60%	-7,93%
Guatemala	39,30%	14,80%	-62,34%	63,80%	35,60%	-44,20%
Honduras	38,40%	20,15%	-47,53%	64,65%	42,25%	-34,65%
Nicaragua	32,50%	15,80%	-51,38%	57,90%	41,30%	-28,67%

(a) Los valores se refieren al promedio de los años disponibles para cada uno de los períodos. Por ausencia de datos, para El Salvador el período seleccionado es 1989-1995. Para Guatemala, el valor correspondiente al primer período es el referido a 1989.

(b) Para ganar en consistencia, en el caso de Guatemala se ha ampliado el período hasta 2006.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de FLACSO (2005) y CEPAL (*IVAA*).

Tabla 80. Centroamérica. Índice de pobreza. Distribución de la pobreza y la indigencia en hogares, 1990-2005.
Zonas urbanas. Porcentaje sobre el total.

	1990 ^(a)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^(b)
Hogares por debajo de la línea de pobreza nacional. Zonas urbanas.																
Costa Rica	22,20	n.d.	n.d.	n.d.	18,10	n.d.	n.d.	17,10	n.d.	15,70	n.d.	n.d.	15,85	n.d.	17,58	18,20
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	39,98	n.d.	38,61	n.d.	34,03	n.d.	34,74	n.d.	n.d.	34,79	n.d.
Guatemala	48,17	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	41,25	n.d.	n.d.	n.d.	38,98	n.d.	n.d.	n.d.
Honduras	64,51	n.d.	n.d.	n.d.	69,60	n.d.	n.d.	67,00	n.d.	65,62	n.d.	n.d.	60,46	56,33	n.d.	54,27
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	60,26	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	59,31	n.d.	n.d.	57,69	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Hogares en indigencia. Zonas urbanas.																
Costa Rica	7,80	n.d.	n.d.	n.d.	5,60	n.d.	n.d.	5,21	n.d.	5,40	n.d.	n.d.	5,46	n.d.	6,29	5,92
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12,40	n.d.	12,00	n.d.	11,13	n.d.	12,04	n.d.	n.d.	11,49	n.d.
Guatemala	22,88	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12,22	n.d.	n.d.	n.d.	14,77	n.d.	n.d.	n.d.
Honduras	37,97	n.d.	n.d.	n.d.	40,80	n.d.	n.d.	36,80	n.d.	37,10	n.d.	n.d.	31,25	30,48	n.d.	26,60
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	32,19	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	30,73	n.d.	n.d.	28,30	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Pobreza y la indigencia en hogares encabezados por mujeres. Zonas urbanas.																
Costa Rica	27,4	n.d.	n.d.	n.d.	23,8	n.d.	n.d.	25,6	n.d.	25,0	n.d.	n.d.	21,7	n.d.	23,0	24,2
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	43,5	n.d.	43,5	n.d.	38,5	n.d.	38,5	n.d.	n.d.	36,9	n.d.
Guatemala	48,5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	37,7	n.d.	n.d.	n.d.	42,5	n.d.	n.d.	n.d.
Honduras	71,5	n.d.	n.d.	n.d.	75,0	n.d.	n.d.	68,9	n.d.	68,1	n.d.	n.d.	60,7	55,2	n.d.	57,8
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	64,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	65,1	n.d.	n.d.	60,9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

(a) Cifra de 1989 para el caso de Guatemala.

(b) Cifra de 2006 para el caso de Honduras.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL (VVA4).

Tabla 81. Centroamérica. Índice de pobreza. Distribución de la pobreza y la indigencia en hogares, 1990-2005. Zonas urbanas.
Porcentaje sobre el total. Promedio de los años disponibles.

	Hogares por debajo de la línea de pobreza nacional. Zonas urbanas.			Hogares en indigencia. Zonas urbanas.			Pobreza y la indigencia en hogares encabezados por mujeres. Zonas urbanas		
	1990-1993 ^(a)	2002-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993 ^(a)	2002-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993 ^(a)	2002-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	22,20%	17,21%	-22,48%	7,80%	5,89%	-24,49%	27,4%	23,0%	-16,18%
El Salvador	39,98%	34,79%	-12,98%	12,40%	11,49%	-7,34%	43,5%	36,9%	-15,17%
Guatemala	48,17%	38,98%	-19,08%	22,88%	14,77%	-35,45%	48,5%	42,5%	-12,37%
Honduras	64,51%	57,02%	-11,61%	37,97%	29,44%	-22,46%	71,5%	57,0%	-19,02%
Nicaragua	60,26%	57,69%	-4,26%	32,19%	28,30%	-12,08%	64,0%	60,9%	-4,84%

(a) Los valores se refieren al promedio de los años disponibles para cada uno de los períodos. Por ausencia de datos, para El Salvador la cifra corresponde a 1995.

(b) Los valores se refieren al promedio de los años disponibles para cada uno de los períodos. Por ausencia de datos, para Nicaragua la cifra corresponde a 2001. Para ganar en consistencia, en el caso de Honduras se ha ampliado el período hasta 2006. Por ausencia de datos, en el resto de casos no ha sido posible realizar esta operación.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL (VVA).

Tabla 82. Centroamérica. Índice de pobreza. IDH, 1990-2005.

	1990	1992	1993	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	0,794	0,883	0,884	0,889	0,814	0,801	0,797	0,821	0,830	0,832	0,834	0,838	0,841	0,846
El Salvador	0,653	0,579	0,576	0,592	0,692	0,674	0,696	0,701	0,716	0,719	0,720	0,722	0,729	0,735
Guatemala	0,592	0,591	0,58	0,572	0,626	0,624	0,619	0,626	0,667	0,652	0,649	0,663	0,673	0,689
Honduras	0,634	0,578	0,576	0,575	0,653	0,641	0,653	0,634	0,668	0,667	0,672	0,667	0,683	0,700
Nicaragua	0,61	0,611	0,568	0,530	0,637	0,616	0,631	0,635	0,671	0,643	0,667	0,690	0,698	0,710
Mundo	n.d	0,759	0,746	0,764	0,772	0,706	0,712	0,716	0,722	0,722	0,729	0,741	0,741	0,743

Nota: el PNUD no facilita datos para los años 1991 y 1996, ni el valor agregado a nivel mundial para 1990.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (VVA).

Tabla 83. Centroamérica. Índice de pobreza. IDH, 1990-2005. Por períodos. Promedio anual.

	1990-1993	2002-2005
Costa Rica	0,854	0,840
El Salvador	0,603	0,727
Guatemala	0,588	0,669
Honduras	0,596	0,681
Nicaragua	0,596	0,691

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (VVA).

Tabla 84. Estado de la salud general, 1990-2005. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Esperanza de vida (años)			Tasa de mortalidad (por cada 1000 habitantes)		
	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	75,5	77,5	+2,65%	4,4	4,0	-9,09%
El Salvador	65,0	70,0	+7,69%	7,9	6,0	-24,05%
Guatemala	62,5	67,5	+8,00%	9,3	6,5	-30,11%
Honduras	66,5	70,5	+6,02%	7,0	5,3	-25,00%
Nicaragua	64,0	68,5	+7,03%	8,2	5,3	-35,98%
Mundo	63,2	67,0	+6,01%	9,2	n.d	---

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (*VVA*) y FLACSO (2005).

Tabla 85. Estado de la salud general, 1990-2005. Acceso a necesidades básicas. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Población sin acceso a fuentes de agua mejorada (porcentaje)			Población sin acceso a servicios de saneamiento (porcentaje)		
	1990-1996	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1996	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	4,0%	2,5%	-37,50%	16,0%	6,0%	-62,50%
El Salvador	31,0%	20,0%	-35,48%	19,0%	27,5%	+44,74%
Guatemala	23,0%	6,0%	-73,91%	17,0%	14,5%	-14,71%
Honduras	13,0%	11,5%	-11,54%	13,0%	27,0%	+107,69%
Nicaragua	39,0%	21,0%	-46,15%	69,0%	34,5%	-50,00%
Mundo	22,0%	17,5%	-20,45%	51,0%	42,5%	-16,67%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (*VVA*) y FLACSO (2005).

Tabla 86. Servicios de salud general, 1990-2005. Acceso a servicios de salud. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Médicos (por cada cien mil habitantes)			Casos de tuberculosis (por cada cien mil habitantes)			Personas entre 15 y 49 años con VIH-SIDA (porcentaje)			Uso de anticonceptivos en mujeres casadas de 15 a 49 años (porcentaje)		
	1992-1995	2000-2004	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	126,0	132,0	+4,76%	17,7	18,2	+2,64%	1,5%	0,5%	-65,67%	75,0%	80,0% ^(a)	+6,67%
El Salvador	91,0	124,0	+36,26%	89,5	76,7	-14,31%	2,2%	0,7%	-66,09%	53,0%	67,0%	+26,42%
Guatemala	90,0	90,0	0,00%	71,5	108,0	+51,05%	1,0%	1,0%	+3,81%	31,0%	43,3%	+39,68%
Honduras	22,0	57,0	+159,09%	115,8	101,7	-12,18%	8,3%	1,6%	-80,41%	47,0%	61,8%	+31,49%
Nicaragua	82,0	37,0	-54,88%	126,2	84,8	-32,76%	0,1%	0,2%	+98,73%	49,0%	68,6%	+40,00%
Mundo	122,0	n.d.	---	59,6	224,0	275,84%	n.d.	n.d.	---	58,0%	n.d.	---

(a) Por ausencia de valores se muestra la cifra de 1999.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (*VVA*) y FLACSO (2005).

Tabla 87. Estado de la salud reproductiva, 1990-2005. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Partos asistidos por personal de salud capacitado (porcentaje)			Tasa de mortalidad materna (por cada 1000 nacidos vivos)			Tasa de mortalidad infantil (por cada 1000 nacidos vivos)			Tasa de mortalidad de niños menores de 5 años (por cada 1000 nacidos vivos)		
	1990-1996	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	93,0%	98,0%	+5,38%	45,0	36,5	-18,89%	16,0	10,3	-35,27%	16,5	11,7	-29,29%
El Salvador	87,0%	69,0%	-20,69%	240,0	160,0	-33,33%	47,1	28,6	-39,28%	53,5	34,7	-35,20%
Guatemala	35,0%	41,0%	+17,14%	235,0	265,0	+12,77%	61,0	38,0	-37,61%	73,0	48,3	-33,79%
Honduras	88,0%	56,0%	-36,36%	220,0	195,0	-11,36%	48,0	32,3	-32,71%	54,0	41,7	-22,84%
Nicaragua	61,0%	67,0%	+9,84%	133,0	200,0	+50,38%	56,5	31,5	-44,20%	60,0	39,7	-33,89%
Mundo	58,0%	63,0% ^(a)	+8,62%	413,5	n.d	---	58,0	51,5	-11,21%	85,0	75,5	-11,18%

(a) Valores para el período 1997-2005.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (*VVA*) y FLACSO (2005).

Tabla 88. Estado de la salud reproductiva, 1990-2005. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Niños con bajo peso al nacer (porcentaje)			Niños menores de 5 años con peso insuficiente (porcentaje)		
	1990-1994	1998-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1996	2000-2006	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	6,0%	7,0%	+16,67%	2,0%	5,0%	+150,00%
El Salvador	11,0%	7,0%	-36,36%	11,0%	10,0%	-9,09%
Guatemala	14,0%	12,0%	-14,29%	27,0%	23,0%	-14,81%
Honduras	9,0%	14,0%	+55,56%	18,0%	11,0%	-38,89%
Nicaragua	15,0%	12,0%	-20,00%	12,0%	10,0%	-16,67%
Mundo	17,0%	n.d.	---	30,0% ^(a)	24,0% ^(b)	-20,00%

(a) Valores para el período 1990-1997.

(b) Valores para el período 1995-2000.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (*IVAA*) y FLACSO (2005).

Tabla 89. Indicadores de educación, 1990-2005. Tasa de alfabetización de adultos. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Tasa de alfabetización de adultos (15 años ó más) (porcentaje)			Tasa de alfabetización de adultos. Hombres (15 años ó más) (porcentaje)			Tasa de alfabetización de adultos. Mujeres (15 años ó más) (porcentaje)			Tasa bruta de matriculación en primaria, secundaria y terciaria (porcentaje)		
	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	94,5%	95,5%	+1,01%	94,1%	95,5%	+1,45%	94,3%	95,7%	+1,45%	64,8%	69,3%	+7,08%
El Salvador	74,0%	79,4%	+7,23%	75,4%	82,1%	+8,80%	72,8%	76,7%	+5,34%	54,5%	66,8%	+22,57%
Guatemala	63,0%	69,1%	+9,60%	66,7%	76,2%	+14,24%	51,2%	62,4%	+21,99%	44,0%	60,1%	+36,59%
Honduras	70,0%	77,5%	+10,71%	74,1%	77,7%	+4,86%	72,4%	77,4%	+6,80%	57,3%	65,1%	+13,65%
Nicaragua	64,0%	71,4%	+11,48%	64,5%	72,6%	+12,62%	66,3%	72,7%	+9,80%	60,0%	66,9%	+11,44%
Mundo	77,4%	83,9%	+8,47% ^(a)	83,6%	n.d.	---	71,1%	n.d.	---	57,3%	65,0%	+13,54%

(a) Valores para el período 1999-2007.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (*VVA*) y FLACSO (2005).

**Tabla 90. Indicadores de educación, 1990-2005. Científicos y técnicos por cada 1000 habitantes.
Por períodos. Promedio de los años disponibles.**

	1990-1993	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	n.d.	0,5	---
El Salvador	0,3	0,0	-84,33%
Guatemala	0,2	0,1	-50,00%
Honduras	n.d.	n.d.	---
Nicaragua	0,3	0,1	-76,67%
Mundo	n.d.	1,1 ^(a)	---

(a) Valor promedio del período 1990-2003.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de FLACSO (2005) y PNUD (*VVA*).

Tabla 91. Indicadores de educación, 1990-2005. Promedio de años de estudio. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Años medios de estudio de la población entre 15 y 24 años ^(a)			Años medios de estudio de la población entre 15 y 24 años. Hombres ^(a)			Años medios de estudio de la población entre 15 y 24 años. Mujeres ^(a)			Personas de 25 a 26 años que han concluido, al menos, la enseñanza secundaria (porcentaje) ^(a)		
	1990-1995 ^(b)	2000-2005 ^(c)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(b)	2000-2005 ^(c)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(b)	2000-2005 ^(c)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(d)	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	7,9	8,3	5,10%	7,7	8,0	3,56%	8,0	8,5	5,62%	8,4%	8,9%	6,91%
El Salvador	7,0	7,7	9,29%	7,0	7,7	9,29%	7,0	7,7	9,29%	7,1%	8,3%	16,99%
Guatemala	4,8	6,0	23,96%	5,4	6,4	19,63%	4,3	5,6	30,23%	5,0%	5,3%	4,98%
Honduras	5,8	6,7	14,66%	5,7	6,4	12,33%	5,9	6,9	16,46%	6,1%	6,3%	3,50%
Nicaragua	5,3	6,1	15,09%	5,1	5,7	12,87%	5,6	6,5	15,18%	6,2%	6,6%	5,19%
Mundo	n.d.	n.d.	---	n.d.	n.d.	---	n.d.	n.d.	---	n.d.	n.d.	---

(a) Promedio de zona urbana y rural.

(b) Por ausencia de datos las cifras para Guatemala y El Salvador son las referidas a 1989 y 1997 respectivamente.

(c) Para ganar en consistencia, en los casos de Costa Rica y Honduras se ha ampliado el período hasta 2006.

(d) Por ausencia de datos, para Guatemala la cifra corresponde a 1998.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de FLACSO (2005) y BID (estadísticas oficiales).

Tabla 92. Indicadores de educación, 1990-2005. Tasa de deserción en jóvenes. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Tasa global de deserción entre los jóvenes de 15 a 19 años (porcentaje)			Tasa global de deserción entre los jóvenes de 15 a 19 años. Hombres (porcentaje)			Tasa global de deserción entre los jóvenes de 15 a 19 años. Mujeres (porcentaje)		
	1990-1995 ^(a)	2000-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(a)	2000-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(a)	2000-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	53,0%	32,0%	-39,72%	53,0%	34,6%	-34,81%	53,0%	29,3%	-44,72%
El Salvador	45,0%	36,4%	-19,22%	44,0%	34,5%	-21,70%	46,0%	38,3%	-16,74%
Guatemala	59,0%	48,0%	-18,73%	59,0%	47,4%	-19,75%	60,0%	49,0%	-18,42%
Honduras	66,0%	50,0%	-24,32%	69,0%	53,3%	-22,75%	63,0%	46,7%	-25,95%
Nicaragua	44,0%	41,0%	-6,82%	43,0%	46,0%	+6,98%	45,0%	36,0%	-20,00%
Mundo	n.d.	n.d.	---	n.d.	n.d.	---	n.d.	n.d.	---

(a) Por ausencia de datos, para Guatemala la cifra corresponde a 1998.

(b) Para ganar en consistencia, en los casos de Costa Rica y Honduras se ha ampliado el período hasta 2006.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de FLACSO (2005).

Tabla 93. Índice de desempleo. Tasa de desempleo abierto, 1990-2005.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tasa de desempleo abierto ^(a).																
Costa Rica	4,64	5,45	4,05	4,09	4,16	5,16	6,22	5,71	5,56	6,02	5,20	6,07	6,40	6,67	6,49	6,90
El Salvador	10,00	4,95	9,32	9,36	7,68	7,65	7,68	7,98	7,31	7,00	7,00	6,96	6,23	6,92	6,79	7,20
Guatemala	6,32	4,25	1,62	2,61	3,50	3,88	5,17	5,11	3,81	3,86	3,85	3,88	3,13	3,40	3,13	4,00
Honduras	7,80	8,00	6,40	7,50	5,00	6,50	7,80	6,30	4,90	6,40	6,00	5,60	8,52	11,00	11,10	6,90
Nicaragua	11,10	11,54	14,42	17,84	17,10	16,91	15,95	14,27	13,21	10,68	9,81	10,70	10,70	7,73	6,54	7,00
Tasa de desempleo en jóvenes de 15 a 24 años ^(b).																
Costa Rica	10,50	10,80	7,60	8,10	9,70	11,10	11,80	13,00	11,70	14,80	11,00	13,40	16,40	16,40	15,00	15,90
El Salvador	19,30	14,70	7,10	n.d.	14,00	13,30	13,10	14,60	12,90	13,90	12,80	10,50	13,20	11,70	12,70	n.d.
Guatemala	7,10	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,80	n.d.	n.d.	11,10	11,10	n.d.	n.d.
Honduras	11,20	10,50	6,20	9,80	7,10	7,20	13,60	11,60	8,70	9,00	n.d.	7,20	9,30	12,00	n.d.	7,70
Nicaragua	11,10	n.d.	n.d.	35,30	30,70	23,30	18,40	20,90	15,70	20,90	9,10	20,00	21,50	21,50	n.d.	n.d.
Tasa de desempleo femenino en jóvenes de 15 a 24 años ^(b).																
Costa Rica	11,60	13,20	9,50	9,60	11,60	12,90	16,30	16,20	17,10	16,00	14,50	16,40	19,00	19,00	18,00	20,00
El Salvador	21,30	14,40	9,80	n.d.	11,90	13,00	14,30	12,40	13,10	10,60	n.d.	n.d.	10,20	8,40	9,60	n.d.
Guatemala	7,00	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3,40	n.d.	n.d.	14,60	14,60	n.d.	n.d.
Honduras	10,70	15,10	7,00	8,60	6,90	9,80	19,10	15,60	11,20	7,80	n.d.	n.d.	9,30	13,40	n.d.	9,00
Nicaragua	16,70	n.d.	n.d.	34,80	30,80	24,70	17,60	23,80	18,70	25,80	13,60	19,70	20,90	20,90	n.d.	n.d.

(a) Para el año 1990, el porcentaje de El Salvador, Honduras y Nicaragua se corresponde con la tasa de desempleo urbano.

(b) Para ganar en consistencia, en el caso de Honduras se ha ampliado el período hasta 2006. Por ausencia de datos, en el resto de casos no ha sido posible realizar esta operación.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de FLACSO (2005), CEPAL (*VVA*) y Guerrero (2007, p.63).

Tabla 94. Índice de desempleo. Tasa de desempleo abierto, 1990-2005. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Tasa de desempleo abierto			Tasa de desempleo en jóvenes de 15 a 24 años ^(a) .			Tasa de desempleo femenino en jóvenes de 15 a 24 años ^(a) .			Población que cotiza en algún esquema de seguridad social		
	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	4,56%	6,62%	+2,06	9,25%	15,93%	+6,68	10,98%	19,00%	+8,03	n.d.	35,0%	---
El Salvador	8,41%	6,79%	-1,62	13,70%	12,53%	-1,17	15,17%	9,40%	-5,77	n.d.	20,7%	---
Guatemala	3,70%	3,42%	-0,29	7,10%	11,10%	+4,00	7,00%	14,60%	+7,60	n.d.	17,2%	---
Honduras	7,43%	9,38%	+1,96	9,43%	9,67%	+0,24	10,35%	10,57%	+0,22	n.d.	n.d.	---
Nicaragua	13,73%	7,99%	-5,73	23,20%	21,50%	-1,70	25,75%	20,90%	-4,85	n.d.	13,5%	---

(a) Para ganar en consistencia, en el caso de Honduras se ha ampliado el período hasta 2006. Por ausencia de datos, en el resto de casos no ha sido posible realizar esta operación.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de FLACSO (2005), CEPAL (*VVA*) y Guerrero (2007, p.63).

Tabla 95. Índice de desempleo. Tasa de informalidad, 1990-2005.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tasa de informalidad.																
Costa Rica	n.d.	43,07	40,00	41,52	42,06	41,78	42,98	44,49	43,78	44,35	42,13	41,95	n.d.	26,33	25,97	n.d.
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	81,81	82,79	74,07	73,09	67,26	66,29	67,61	67,98	55,06	67,50	n.d.	n.d.
Guatemala	68,15	69,78	71,17	70,87	71,33	71,28	71,99	72,54	76,70	77,00	77,83	79,06	80,02	80,42	n.d.	n.d.
Honduras	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	63,97	65,36	65,27	64,74	65,72	66,42	67,14	67,84	68,54	n.d.	n.d.
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	73,67	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	82,47	n.d.	n.d.	81,72	n.d.	65,29	n.d.	n.d.
Tasa de informalidad entre jóvenes de 15 a 24 años.																
Costa Rica	29,81	n.d.	28,31	25,47	28,69	26,99	29,26	32,47	30,73	n.d.	34,57	33,64	n.d.	38,31	37,69	n.d.
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	77,64	78,61	78,63	73,21	72,05	73,10	75,76	73,95	n.d.	n.d.	n.d.
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Honduras	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	81,50	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	91,04	n.d.	n.d.	86,79	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Niños de entre 10 y 14 años que trabajan. Porcentajes.																
Costa Rica	6,38	5,42	5,25	5,14	6,52	6,55	5,27	5,36	5,47	4,37	3,36	6,74	2,76	2,06	n.d.	n.d.
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10,48	10,76	8,15	11,55	8,51	8,16	13,03	8,34	n.d.	n.d.	n.d.
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	19,91	n.d.	28,35	n.d.	37,38	n.d.	n.d.	n.d.
Honduras	12,98	n.d.	9,48	n.d.	10,62	11,03	11,91	12,47	10,21	15,71	12,69	11,43	n.d.	9,99	n.d.	n.d.
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	10,40	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	16,13	n.d.	n.d.	17,12	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales) y Guerrero (2007, p.64).

Tabla 96. Índice de desempleo. Tasa de informalidad, 1990-2005. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Tasa de informalidad ^(a) .			Tasa de informalidad entre jóvenes de 15 a 24 años ^(b) .			Niños de entre 10 y 14 años que trabajan ^(c) .		
	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	41,53%	26,15%	-15,38	27,86%	38,00%	+10,14	5,55%	2,41%	-3,14
El Salvador	82,30%	61,28%	-21,01	77,64%	73,95%	-3,69	10,48%	8,34%	-2,13
Guatemala	69,99%	80,22%	+10,23	n.d.	n.d.	---	19,91%	37,38%	+17,47
Honduras	63,97%	68,19%	+4,22	n.d.	n.d.	---	11,23%	9,99%	-1,23
Nicaragua	73,67%	65,29%	-8,38	81,50%	86,79%	+5,29	10,40%	17,12%	+6,72

(a) Los valores se refieren al promedio de los años disponibles para cada uno de los períodos. Por ausencia de datos, para El Salvador la cifra del primer período corresponde a 1995.

(b) Los valores se refieren al promedio de los años disponibles para cada uno de los períodos. Por ausencia de datos, para Nicaragua la cifra del segundo período corresponde a 2001.

(c) Los valores se refieren al promedio de los años disponibles para cada uno de los períodos. Por ausencia de datos, para Guatemala la cifra del primer período corresponde a 1998, mientras que para Nicaragua la cifra del segundo período corresponde a 2001.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales) y Guerrero (2007, p.64).

Tabla 97. Empoderamiento de género, 1990-2005. Participación en el ingreso y educación. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Participación del ingreso proveniente del trabajo (porcentaje)			Tasa neta de matriculación en primaria (porcentaje)			Tasa neta de matriculación en secundaria (porcentaje)			Tasa neta de matriculación en terciaria (porcentaje)		
	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(a)	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(b)	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	26,7%	28,6%	+6,92%	88,0%	91,0%	+3,41%	38,0%	63,0%	+65,79%	2,7%	23,8%	+787,19%
El Salvador	29,2%	28,3%	-3,11%	75,5%	90,8%	+20,20%	22,0%	50,3%	+128,41%	1,6%	19,3%	+1068,79%
Guatemala	20,3%	29,0%	+43,13%	70,2%	87,8%	+25,00%	31,7%	33,8%	+6,47%	0,4%	8,0%	+2134,64%
Honduras	23,6%	28,0%	+18,44%	91,0%	90,0%	-1,10%	37,9%	73,0%	+92,61%	0,8%	18,5%	+2105,01%
Nicaragua	29,1%	29,1%	0,00%	83,0%	84,8%	+2,11%	28,0%	48,5%	+73,21%	0,9%	19,0%	+1918,06%
Mundo	33,1%	n.d.	---	89,0%	85,0%	-4,49%	n.d.	64,0%	---	1,4%	25,0%	+1720,83%

(a) Cifra de 1997 para el caso de Guatemala.

(b) Cifra de 1997 para los casos de Guatemala y Honduras.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (VVA4).

Tabla 98. Empoderamiento de género, 1990-2005. Potenciación de género. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Escaños parlamentarios ocupados por mujeres (porcentaje sobre el total)			Mujeres en puestos ejecutivos o de gerencia (porcentaje sobre el total)			Mujeres en puestos profesionales o técnicos (porcentaje sobre el total)		
	1990-1995 ^(a)	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1996	2000-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1996	2000-2005 ^(b)	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	14,9%	27,2%	+82,55%	22,0%	26,7%	+21,21%	45,0%	40,0%	-11,11%
El Salvador	10,7%	11,1%	+3,74%	25,5%	33,0%	+29,41%	44,5%	45,0%	+1,12%
Guatemala	10,0%	8,4%	-15,67%	32,0%	n.d.	---	45,0%	n.d.	---
Honduras	7,4%	6,8%	-8,11%	42,0%	31,5%	-25,00%	47,5%	44,0%	-7,37%
Nicaragua	11,0%	16,9%	+56,79%	n.d.	41,0%	---	n.d.	51,0%	---
Mundo	12,6%	n.d.	---	14,0% ^(c)	n.d.	---	39,0% ^(c)	n.d.	---

(a) Cifra de 1999 para el caso de Nicaragua.

(b) Cifra de 2006 para el caso de Nicaragua.

(c) Cifra de 1990.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (VVA).

Tabla 99. Centroamérica. Indicadores sociales de la población indígena, 2005. Miles de habitantes y porcentajes.

	Población indígena ^(a)			
	Población	% sobre población total	Concentración	Incidencia de la pobreza
Costa Rica	35,44	1,00%	0,45%	50,4%
El Salvador	500,50	8,30%	6,29%	n.d.
Guatemala	6.538,0	60,50%	82,13%	60,4%
Honduras	492,86	8,00%	6,19%	68,4%
Nicaragua	393,85	8,20%	4,95%	12,8%
Centroamérica	7.960,65	17,20%	100,00%	48,00%

(a) Las cifras se refieren al censo del último año de referencia. Los valores porcentuales para Centroamérica se expresan como promedio de las anteriores. La incidencia de la pobreza se refiere a los ciudadanos no-blancos con ingresos diarios de menos de 2 US\$ diarios. A pesar de ello se considera un buen acercamiento al valor buscado.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos y cifras extraídas de CEPAL, Reyes (2004, p.27) y Busso *et al.* (2005).

Tabla 100. Centroamérica. Indicadores de educación de la población indígena, 2005. Porcentajes^(a).

	Escolarización de niños de 13 a 15 años de edad	Tasa de matriculación en primaria	Tasa de matriculación en secundaria	Tasa de matriculación en terciaria
Costa Rica	55,0%	95,8%	46,7%	4,1%
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Guatemala	55,0%	77,5%	25,0%	7,1%
Honduras	76,0%	89,5%	16,2%	0,7%
Nicaragua	70,0%	89,7%	23,3%	11,5%
Centroamérica	64,0%	88,13%	27,80%	5,85%

(a) Las cifras se refieren al censo del último año de referencia. Los valores porcentuales para Centroamérica se expresan como promedio de las anteriores. Los índices de escolarización se refieren a los ciudadanos no-blancos. A pesar de ello se considera un buen acercamiento al valor buscado.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos y cifras extraídas de CEPAL, Reyes (2004, p.27) y Busso *et al.* (2005).

Tabla 101. Centroamérica. Reconocimiento constitucional de la multiculturalidad.

	Carácter multiétnico	Convenio 169	Educación bilingüe	Educación intercultural	Autonomía	Derecho consuetudinario	Derecho a la autodeterminación de los pueblos	Propiedad comunitaria	Propiedad comunal inalienable
Costa Rica	Sí	Ratificado (1993)	No figura	No figura	No figura	No figura	No figura	No figura	No figura
El Salvador	No	No ratificado	No figura	No figura	No figura	No figura	No figura	Artículo 105, tierra rústica comunal	No figura
Guatemala	Sí	Ratificado (1996)	Artículo 76	No figura	Respeto a sus formas de vida (Art. 66)	No explícitamente (Art. 66)	No figura	Ley No.445	No figura
Honduras	Sí	Ratificado (1995)	No figura	No figura	No figura	No figura	Artículo 15. Principio de Naciones Unidas	Artículo 105, tierra rústica comunal	No figura
Nicaragua	Sí	No ratificado	Artículo 121	Artículo 121	Artículos 5, 89, 175, 177, 180, 181, Art. 20 transitorio	No figura directamente (cfr. "Autonomía" y Art. 89)	Figura hacia otros pueblos	Artículos 5, 89, 103, 107, 180	No figura

Fuente: extraído de PNUD (2003, C.8) y ampliado a partir de información extraída de Reyes (2005).

Tabla 102. Centroamérica. Homicidios por cada 100.000 habitantes, 2000-2008. Por países.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2000-2002	2006-2008	Variación
Valores totales.												
Costa Rica	6	6	6	7	7	8	8	8	11	6,00	9,00	+50,00%
El Salvador	45	40	39	40	49	62	65	57	52	41,33	58,00	+40,32%
Guatemala	28	30	32	37	38	44	47	45	48	30,00	46,67	+55,56%
Honduras	n.d.	n.d.	69	65	35	37	46	50	58	69,00	51,33	-25,60%
Nicaragua	9	10	10	12	12	13	13	13	13	9,67	13,00	+34,48%
Centroamérica	88	86	156	161	141	164	179	173	182	110,00	178,00	+61,82%
Porcentaje respecto al total de la región.												
Costa Rica	6,82%	6,98%	3,85%	4,35%	4,96%	4,88%	4,47%	4,62%	6,04%	5,88%	5,05%	---
El Salvador	51,14%	46,51%	25,00%	24,84%	34,75%	37,80%	36,31%	32,95%	28,57%	40,88%	32,61%	---
Guatemala	31,82%	34,88%	20,51%	22,98%	26,95%	26,83%	26,26%	26,01%	26,37%	29,07%	26,21%	---
Honduras	---	---	44,23%	40,37%	24,82%	22,56%	25,70%	28,90%	31,87%	44,23%	28,82%	---
Nicaragua	10,23%	11,63%	6,41%	7,45%	8,51%	7,93%	7,26%	7,51%	7,14%	9,42%	7,31%	---

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (2009, p.69).

Tabla 103. Centroamérica. Tasa de denuncias de agresión, violación y secuestro, 2005-2007. Por países.

	Delito	Valores totales				Porcentaje respecto al total		
		2005	2006	2007	Variación 2005-2007	2005	2006	2007
Costa Rica	Agresión	140	135	144	2,86%	16,77%	17,67%	20,08%
	Violación	35	30	30	-14,29%	27,56%	27,15%	40,54%
	Secuestro	0,3	0,1	0,2	-33,33%	21,43%	5,00%	13,33%
El Salvador	Agresión	116	80	64	-44,83%	13,89%	10,47%	8,93%
	Violación	29	18	12	-58,62%	22,83%	16,29%	16,22%
	Secuestro	0,1	0,2	0,2	100,00%	7,14%	10,00%	13,33%
Guatemala	Agresión	244	184	174	-28,69%	29,22%	24,08%	24,27%
	Violación	39	31	n.d.	-20,51%	30,71%	28,05%	---
	Secuestro	0,5	0,8	n.d.	60,00%	35,71%	40,00%	---
Honduras	Agresión	n.d.	32	n.d.	---	---	4,19%	---
	Violación	n.d.	3,5	1	---	---	3,17%	1,35%
	Secuestro	n.d.	0,2	0,3	---	---	10,00%	20,00%
Nicaragua	Agresión	335	333	335	0,00%	40,12%	43,59%	46,72%
	Violación	24	28	31	29,17%	18,90%	25,34%	41,89%
	Secuestro	0,5	0,7	0,8	60,00%	35,71%	35,00%	53,33%
Centroamérica	Agresión	208,75	152,80	179,25	-14,13%	100%	100%	100%
	Violación	31,75	22,10	18,50	-41,73%	100%	100%	100%
	Secuestro	0,35	0,40	0,37	7,14%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (2009, p.73).

Tabla 104. Centroamérica. Capturas de cocaína (Bases y sales, incluido crack-cocaína), 2001-2006. Por países.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001-2002	2005-2006	Variación
Kilogramos.									
Costa Rica	1.749	2.955	4.292	4.590	7.049	22.909	2.352	14.979	+536,86%
El Salvador	31	2.075	2.044	2.710	39	107	1.053	73	-93,07%
Guatemala	4.108	2.934	9.200	4.481	5.085	287	3.521	2.686	-23,71%
Honduras	717	79	5.649	3.935	473	2.714	398	1.594	+300,38%
Nicaragua	2.718	2.208	1.111	3.703	6.951	9.720	2.463	8.336	+238,43%
Centroamérica	9.323	10.251	22.296	19.419	19.597	35.737	9.787	27.667	+182,69%
Porcentaje respecto al total de la región.									
Costa Rica	18,76%	28,83%	19,25%	23,64%	35,97%	64,10%	---	---	---
El Salvador	0,33%	20,24%	9,17%	13,96%	0,20%	0,30%	---	---	---
Guatemala	44,06%	28,62%	41,26%	23,08%	25,95%	0,80%	---	---	---
Honduras	7,69%	0,77%	25,34%	20,26%	2,41%	7,59%	---	---	---
Nicaragua	29,15%	21,54%	4,98%	19,07%	35,47%	27,20%	---	---	---

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (2009, p.103).

Tabla 105. Centroamérica. Número de grupos y pandilleros. Por países. Cifras para 2006.

	Grupos		Pandilleros		% población total
	Número	% del total	Número	% del total	
Costa Rica	6	0,73%	2.660	3,93%	0,06%
El Salvador	4	0,49%	10.500	15,52%	0,17%
Guatemala	432	52,55%	14.000	20,69%	0,10%
Honduras	112	13,63%	36.000	53,21%	0,49%
Nicaragua	268	32,60%	4.500	6,65%	0,08%
Centroamérica^(e)	822	100%	67.660	100%	0,18%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (2009, p.108).

Tabla 106. Medición del gasto social, 1990-2005. Porcentajes respecto al PIB.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gasto público social total ^(a).																
Costa Rica	16,13	14,99	14,7	15,61	16,39	15,23	16,65	16,97	16,85	15,92	17,32	18,67	18,76	18,59	17,88	17,26
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	2,94	5,42	5,35	5,84	6,81	7,78	8,52	9,24	10,71	11,06	10,46	10,68	11,59
Guatemala	3,87	3,62	4,11	5,06	4,66	4,47	4,43	5,21	6,45	6,85	6,54	7,09	7,04	7,56	7,01	7,59
Honduras	7,68	7,41	7,37	7,74	6,46	6,7	6,7	6,5	6,43	8,27	9,33	10,62	10,48	12,19	11,76	11,41
Nicaragua	6,98	6,3	6,29	6,69	7,43	6,88	6,58	6,47	5,99	9,26	8,6	7,69	8,53	10,16	10,33	11,17
Gasto social en educación ^(b).																
Costa Rica	4,07	3,82	4,04	4,28	4,48	3,95	4,55	4,57	4,65	4,24	4,85	5,33	5,66	5,64	5,54	5,38
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	1,75	1,98	2,05	2,35	2,63	2,9	3,03	2,99	3,84	3,66	3,37	3,22	3,2
Guatemala	1,85	1,73	1,92	2,02	2,02	1,86	1,77	1,98	2,37	2,72	2,72	3,02	2,83	2,97	2,8	2,94
Honduras	4,25	4,33	4,16	4,52	3,66	3,76	3,85	3,98	3,85	5,13	5,69	6,78	6,6	7,66	7,78	7,58
Nicaragua	3,13	1,73	2,02	2,00	2,04	2,71	2,71	3,05	2,89	3,92	3,84	3,65	4,1	3,01	1,78	4,87
Gasto social en salud ^(c).																
Costa Rica	4,96	4,84	4,42	4,58	4,79	4,58	4,81	4,64	4,77	4,73	5,02	5,37	5,66	5,71	5,07	4,88
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	1,12	2,55	2,56	2,75	2,81	3,15	3,33	3,37	3,29	3,42	3,28	3,3	3,58
Guatemala	1,04	0,99	1,09	1,09	1,05	0,9	0,76	0,93	1,07	1,32	1,17	1,19	1,09	1,18	1,04	1,17
Honduras	3,07	2,68	2,81	2,81	2,48	2,68	2,47	2,19	2,09	2,61	3,29	3,34	3,48	4,18	3,6	3,42
Nicaragua	3,07	1,86	2,02	2,00	2,34	2,71	2,55	2,4	2,19	3,21	3,08	2,81	3,06	0,24	1,42	3,62

Tabla 106. Continuación...

Gasto social en seguridad social ^(d).

Costa Rica	5,15	4,58	4,52	4,88	5,31	5,1	5,37	6,13	5,88	5,5	5,96	6,29	5,59	5,4	5,32	5,27
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	0,03	0,86	0,69	0,51	1,2	1,13	1,08	0,75	1,47	2,24	2,1	2,42	2,6
Guatemala	0,85	0,82	0,95	0,9	0,89	0,79	0,74	0,81	0,95	0,99	1,14	1,19	1,06	1,61	1,29	1,07
Honduras	0,36	0,36	0,38	0,37	0,32	0,26	0,35	0,29	0,37	0,32	0,23	0,23	0,29	0,24	0,26	0,27
Nicaragua	n.d.	2,54	2,11	2,20	2,49	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,41	0,37	0,95

Gasto social en vivienda ^(e).

Costa Rica	1,95	1,75	1,72	1,87	1,81	1,6	1,92	1,63	1,56	1,46	1,49	1,67	1,85	1,84	1,94	1,74
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	0,04	0,04	0,04	0,24	0,17	0,59	1,07	2,12	2,11	1,74	1,71	1,74	2,2
Guatemala	0,14	0,08	0,14	1,04	0,69	0,92	1,16	1,48	2,06	1,82	1,52	1,69	2,06	1,8	1,88	2,41
Honduras	0,01	0,03	0,02	0,04	n.d.	n.d.	0,03	0,05	0,11	0,22	0,12	0,26	0,11	0,1	0,12	0,13
Nicaragua	0,78	0,17	0,14	0,49	0,56	1,46	1,31	1,02	0,91	2,12	1,69	1,23	1,37	1,31	0,68	1,73

(a) Se refiere al gasto del gobierno central.

(b) Incluye el gasto público en educación, cultura y servicios recreativos y deportivos, En algunos países incluye programas de nutrición (comedores escolares).

(c) Incluye el gasto público en salud y nutrición y algunos saneamientos.

(d) Incluye el gasto público en seguridad y protección social, trabajo y asistencia social y capacitación según sea la disponibilidad de información de los países.

(e) Incluye el gasto público en vivienda, agua y alcantarillado y otros ítemes no clasificados en las restantes funciones, En algunos países incluye la asistencia social.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 107. Medición del gasto social, 1990-2005. Porcentajes respecto al PIB. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Gasto público social total ^(a)			Gasto social en educación ^(b)			Gasto social en salud ^(c)			Gasto social en seguridad social ^(d)			Gasto social en vivienda ^(e)		
	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	15,36%	18,12%	18,00%	4,05%	5,56%	37,08%	4,70%	5,33%	13,40%	4,78%	5,40%	12,81%	1,82%	1,84%	1,10%
El Salvador	2,94%	10,95%	272,36%	1,75%	3,36%	92,14%	1,12%	3,40%	203,13%	0,03%	2,34%	7700,00%	0,04%	1,85%	4518,75%
Guatemala	4,17%	7,30%	75,27%	1,88%	2,89%	53,46%	1,05%	1,12%	6,41%	0,88%	1,26%	42,90%	0,35%	2,04%	482,14%
Honduras	7,55%	11,46%	51,79%	4,32%	7,41%	71,61%	2,84%	3,67%	29,11%	0,37%	0,27%	-27,89%	0,03%	0,12%	360,00%
Nicaragua	6,57%	10,05%	53,05%	2,22%	3,44%	54,86%	2,24%	2,09%	-6,81%	2,28%	0,91%	-60,12%	0,39%	1,27%	222,54%

(a) Se refiere al gasto del gobierno central.

(b) Incluye el gasto público en educación, cultura y servicios recreativos y deportivos, En algunos países incluye programas de nutrición (comedores escolares).

(c) Incluye el gasto público en salud y nutrición y algunos saneamientos.

(d) Incluye el gasto público en seguridad y protección social, trabajo y asistencia social y capacitación según sea la disponibilidad de información de los países.

(e) Incluye el gasto público en vivienda, agua y alcantarillado y otros ítemes no clasificados en las restantes funciones, En algunos países incluye la asistencia social.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 108. Medición del gasto social, 1990-2005. Gasto social *per capita*. Valores en US\$ de 2000.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gasto público social total <i>per capita</i> ^(a).																
Costa Rica	503,76	467,08	487,89	543,05	583,07	549,44	591,03	620,15	650,90	649,77	703,68	750,83	760,90	787,25	775,20	778,43
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	54,21	103,71	106,63	115,97	138,08	160,33	178,00	193,37	223,65	231,98	220,38	225,11	246,70
Guatemala	49,91	47,28	54,99	68,75	64,35	63,30	63,12	75,74	96,22	103,70	100,19	108,48	109,15	117,24	109,38	119,52
Honduras	68,63	66,35	67,66	73,27	58,62	61,49	61,92	61,33	60,73	74,60	86,68	98,63	97,46	114,40	113,12	111,53
Nicaragua	49,74	43,72	42,73	44,13	49,43	47,37	47,14	47,22	44,45	72,09	68,32	61,63	67,51	80,77	84,77	93,76
Gasto social en educación <i>per capita</i> ^(b).																
Costa Rica	127,11	119,03	134,09	148,90	159,37	142,50	161,51	167,01	179,63	173,05	197,05	214,35	229,57	238,84	240,19	242,64
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	32,27	37,89	40,86	46,67	53,33	59,76	63,30	62,57	80,19	76,77	71,00	67,87	68,12
Guatemala	23,86	22,60	25,69	27,44	27,89	26,34	25,22	28,78	35,36	41,18	41,67	46,21	43,88	46,06	43,69	46,30
Honduras	37,98	38,77	38,19	42,79	33,21	34,51	35,58	37,55	36,36	46,27	52,86	62,97	61,38	71,89	74,84	74,10
Nicaragua	22,30	12,03	13,71	13,21	13,54	18,66	19,42	22,26	21,44	30,52	30,51	29,25	32,45	23,91	14,58	40,91
Gasto social en salud <i>per capita</i> ^(c).																
Costa Rica	154,91	150,81	146,70	159,33	170,40	165,23	170,74	169,56	184,26	193,05	203,95	215,96	229,57	241,81	219,81	220,09
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	20,65	48,79	51,02	54,61	56,98	64,92	69,57	70,53	68,70	71,73	69,11	69,56	76,20
Guatemala	13,41	12,93	14,58	14,81	14,50	12,74	10,83	13,52	15,96	19,98	17,92	18,21	16,90	18,30	16,23	18,42
Honduras	27,44	24,00	25,80	26,60	22,51	24,60	22,83	20,66	19,74	23,54	30,56	31,02	32,36	39,23	34,63	33,43
Nicaragua	21,88	12,91	13,71	13,21	15,58	18,66	18,27	17,52	16,25	24,99	24,47	22,52	24,22	1,94	11,61	30,40

Tabla 108. Continuación...

Gasto social en seguridad social *per capita* ^(d).

Costa Rica	160,84	142,71	150,02	169,77	188,90	183,99	190,62	224,01	227,14	224,48	242,14	252,96	226,73	228,68	230,65	237,68
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	0,55	16,46	13,75	10,13	24,33	23,29	22,56	15,70	30,70	46,98	44,25	51,01	55,34
Guatemala	10,96	10,71	12,71	12,23	12,29	11,19	10,54	11,77	14,17	14,99	17,46	18,21	16,44	24,97	20,13	16,85
Honduras	3,22	3,22	3,49	3,50	2,90	2,39	3,23	2,74	3,49	2,89	2,14	2,14	2,70	2,25	2,50	2,64
Nicaragua	0,00	17,61	14,35	14,50	16,59	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	11,23	3,05	7,94

Gasto social en vivienda *per capita* ^(e).

Costa Rica	60,90	54,53	57,09	65,06	64,39	57,72	68,15	59,57	60,26	59,59	60,54	67,16	75,04	77,92	84,11	78,47
El Salvador	n.d.	n.d.	n.d.	0,74	0,77	0,80	4,77	3,45	12,16	22,36	44,37	44,06	36,50	36,03	36,68	46,83
Guatemala	1,81	1,04	1,87	14,13	9,53	13,03	16,53	21,51	30,73	27,55	23,28	25,86	31,94	27,91	29,33	37,95
Honduras	0,09	0,27	0,18	0,38	0,00	0,00	0,28	0,47	1,04	1,98	1,11	2,41	1,02	0,94	1,15	1,27
Nicaragua	5,56	1,17	0,96	3,22	3,72	10,05	9,39	7,44	6,75	16,50	13,43	9,86	10,84	10,42	5,59	14,51

(a) Se refiere al gasto del gobierno central.

(b) Incluye el gasto público en educación, cultura y servicios recreativos y deportivos, En algunos países incluye programas de nutrición (comedores escolares).

(c) Incluye el gasto público en salud y nutrición y algunos saneamientos.

(d) Incluye el gasto público en seguridad y protección social, trabajo y asistencia social y capacitación según sea la disponibilidad de información de los países.

(e) Incluye el gasto público en vivienda, agua y alcantarillado y otros ítemes no clasificados en las restantes funciones, En algunos países incluye la asistencia social.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 109. Medición del gasto social, 1990-2005. Gasto social *per capita*. Valores en US\$ de 2000. Por períodos. Promedio de los años disponibles..

	Gasto público social total <i>per capita</i> ^(a)			Gasto social en educación <i>per capita</i> ^(b)			Gasto social en salud <i>per capita</i> ^(c)			Gasto social en seguridad social <i>per capita</i> ^(d)			Gasto social en vivienda <i>per capita</i> ^(e)		
	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1993	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	500,45	775,44	+54,95%	132,28	237,81	+79,78%	152,94	227,82	+48,96%	155,83	230,93	+48,19%	59,39	78,89	+32,82%
El Salvador	54,21	231,04	+326,22%	32,27	70,94	+119,85%	20,65	71,65	+246,96%	0,55	49,40	+8829,82%	0,74	39,01	+5188,89%
Guatemala	55,23	113,82	+106,08%	24,90	44,98	+80,66%	13,93	17,46	+25,32%	11,65	19,59	+68,16%	4,71	31,78	+574,35%
Honduras	68,98	109,13	+58,21%	39,43	70,55	+78,91%	25,96	34,91	+34,50%	3,36	2,52	-24,88%	0,23	1,10	+376,66%
Nicaragua	45,08	81,70	+81,24%	15,31	27,96	+82,60%	15,43	17,04	+10,48%	15,48	7,41	-52,16%	2,73	10,34	+279,13%

(a) Se refiere al gasto del gobierno central.

(b) Incluye el gasto público en educación, cultura y servicios recreativos y deportivos. En algunos países incluye programas de nutrición (comedores escolares).

(c) Incluye el gasto público en salud y nutrición y algunos saneamientos.

(d) Incluye el gasto público en seguridad y protección social, trabajo y asistencia social y capacitación según sea la disponibilidad de información de los países.

(e) Incluye el gasto público en vivienda, agua y alcantarillado y otros ítemes no clasificados en las restantes funciones. En algunos países incluye la asistencia social.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Tabla 110. Centroamérica. Gasto público en seguridad y justicia como porcentaje del PIB.
Por países. Cifras para 2007.**

	Seguridad ^(a)	Justicia ^(b)	Total
Costa Rica	0,5%	1,2%	1,7%
El Salvador	1,2%	1,1%	2,3%
Guatemala	1,2%	0,9%	2,1%
Honduras	1,1%	0,9%	2%
Nicaragua	1,1%	1,1%	2,2%
Centroamérica^(c)	1,0%	1,0%	2,1%

(a) Incluye ministerios del ramo, policía y otras instituciones relacionadas.

(b) Incluye ministerios del ramo, órgano judicial y Fiscalía.

(c) Promedio regional.

Fuente: Costa Rica: Asamblea Legislativa, *Presupuesto general de la República*, 2007 y 2008. Disponible en: <http://www.asamblea.go.cr/presupuesto/presu07.html> y <http://www.asamblea.go.cr/presupuesto/presu08.html>; El Salvador: Ministerio de Hacienda, *Presupuestos generales del Estado*, 2007 y 2008. Disponible en: http://www.mh.gob.sv/portal/page?_pageid=181,31870&_dad=portal&_schema=P ORTAL; Guatemala: *Presupuesto general de ingresos y egresos del Estado*, 2007 y 2008. Disponible en: <http://www.minfin.gob.gt/archivos/presua2008/inicio.htm>, Ministerio Público, *Memoria de labores*, 2007. Disponible en: <http://www.mp.gob.gt/images/files/memoriamp2007.pdf>, y Diario de Centroamérica, No.78, viernes 15 de diciembre de 2006, Guatemala, <http://www.congreso.gob.gt/archivos/acuerdos/2006/gtacsj50-2006.pdf>; Honduras: Secretaría de Finanzas, *Presupuesto general de ingresos y egresos de la República de Honduras*, 2007 y 2008. Disponible en: http://www.sefin.gob.hn/portal_prod/data/2008/DGP/Presupuesto%20%20Aprobado%202008/egresos.html; Nicaragua: *Presupuesto general de la República*, 2007 y 2008. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Disponible en: <http://www.hacienda.gob.ni/hacienda/ppresupuesto2007/main.html> y <http://www.hacienda.gob.ni/hacienda/presupuesto2008/main2.html>. Extraído de PNUD (2003, p.91).

Tabla 111. Centroamérica. Gasto público en seguridad y justicia como porcentaje del presupuesto nacional. Por países. Cifras para 2007.

	Seguridad ^(a)	Justicia ^(b)	Total
Costa Rica	2,3%	5,4%	7,7%
El Salvador	6,8%	6,4%	13,2%
Guatemala	5,7%	4,2%	9,9%
Honduras	4,6%	3,7%	8,3%
Nicaragua	4,2%	4,1%	8,3%
Centroamérica^(c)	4,8%	4,8%	9,5%

(a) Incluye ministerios del ramo, policía y otras instituciones relacionadas.

(b) Incluye ministerios del ramo, órgano judicial y Fiscalía.

(c) Promedio regional.

Fuente: Costa Rica: Asamblea Legislativa, *Presupuesto general de la República*, 2007 y 2008. Disponible en: <http://www.asamblea.go.cr/presupuesto/presu07.html> y <http://www.asamblea.go.cr/presupuesto/presu08.html>; El Salvador: Ministerio de Hacienda, *Presupuestos generales del Estado*, 2007 y 2008. Disponible en: http://www.mh.gob.sv/portal/page?_pageid=181,31870&_dad=portal&_schema=P ORTAL; Guatemala: *Presupuesto general de ingresos y egresos del Estado*, 2007 y 2008. Disponible en: <http://www.minfin.gob.gt/archivos/presua2008/inicio.htm>, Ministerio Público, *Memoria de labores*, 2007. Disponible en: <http://www.mp.gob.gt/images/files/memoriamp2007.pdf>, y Diario de Centroamérica, No.78, viernes 15 de diciembre de 2006, Guatemala, <http://www.congreso.gob.gt/archivos/acuerdos/2006/gtacsj50-2006.pdf>; Honduras: Secretaría de Finanzas, *Presupuesto general de ingresos y egresos de la República de Honduras*, 2007 y 2008. Disponible en: http://www.sefin.gob.hn/portal_prod/data/2008/DGP/Presupuesto%20%20Aprobado%202008/egresos.html; Nicaragua: *Presupuesto general de la República*, 2007 y 2008. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Disponible en: <http://www.hacienda.gob.ni/hacienda/ppresupuesto2007/main.html> y <http://www.hacienda.gob.ni/hacienda/presupuesto2008/main2.html>. Extraído de PNUD (2003, p.91).

Tabla 112. Gobernabilidad democrática, 1993-2005. Eficiencia gubernamental. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Índice de medida de la corrupción ⁽¹⁾			Índice general de medida de la transparencia presupuestaria ⁽²⁾			Índice de medida de la efectividad gubernamental ⁽³⁾		
	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)
Costa Rica	n.d.	4,7	---	n.d.	59,0	---	0,32	0,44	+40,32%
El Salvador	n.d.	5,5	---	n.d.	39,3	---	-0,41	-0,35	+13,09%
Guatemala	n.d.	4,1	---	n.d.	43,5	---	-0,42	-0,59	-40,00%
Honduras	n.d.	3,6	---	n.d.	n.d.	---	-0,77	-0,57	+26,01%
Nicaragua	n.d.	4,4	---	n.d.	40,3	---	-0,66	-0,67	-2,60%
ALC	n.d.	4,6	---	n.d.	48,3	---	-0,16	-0,08	+50,00%

(1) El índice de corrupción se basa en la media de las valoraciones que altos ejecutivos del país dieron acerca de cuestiones relacionadas con el grado de penetración del soborno en las siguientes áreas: importaciones y exportaciones, empresas públicas y recaudación impositiva. Cuanto más alto sea el valor del índice, menor será el nivel de corrupción.

(2) Este indicador nos mostrará el grado de transparencia presupuestaria que los expertos nacionales consideran que presenta el sistema. El rango de valores irá de 0 a 100, donde 1 equivaldrá a “ausencia de transparencia” y 100 a “transparencia total”.

(3) Este indicador incluye un agregado de indicadores relacionados con la efectividad gubernamental, que van desde la estabilidad de poder en puestos ministeriales y la equidad de la burocracia, hasta el despilfarro presupuestario. El rango numérico se moverá entre 2,5 (máxima eficiencia) a -2,5 (ninguna eficiencia), siendo 0 el valor que indicaría la estancia en la media mundial.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales).

Tabla 113. Gobernabilidad democrática, 1993-2005. Transparencia electoral. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Índice de medida de la transparencia electoral ⁽¹⁾			Índice de medida de la interferencia de los militares en las leyes y la vida política ⁽²⁾		
	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)
Costa Rica	n.d.	55,4	---	n.d.	10,0	---
El Salvador	n.d.	33,5	---	n.d.	5,0	---
Guatemala	n.d.	23,0	---	n.d.	4,8	---
Honduras	n.d.	24,9	---	n.d.	5,1	---
Nicaragua	n.d.	21,4	---	n.d.	3,4	---
ALC	n.d.	36,9	---	n.d.	6,1	---

(1) Este índice no transmitirá información acerca del porcentaje de entrevistados que considera que las elecciones realizadas en su país se realizan con suficiente transparencia.

(2) Este indicador es considerado uno de los más importantes para medir el riesgo político que conlleva la interferencia de la clase militar en las decisiones políticas. Se moverá entre los valores 0 y 10, de manera que cuanto mayor sea éste menor será la inferencia de la clase militar en la política del país.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales).

Tabla 114. Gobernabilidad democrática, 1993-2005. Libertad de ejercicio de la democrática. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Índice de medida de la libertad de expresión ⁽¹⁾			Índice de medida de la libertad de prensa ⁽²⁾			Índice de medida de la libertad para los negocios ⁽³⁾		
	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)
Costa Rica	1,13	1,03	-8,62%	17,2	17,2	0,00%	50,0	50,0	0,00%
El Salvador	-0,02	0,04	+393,33%	45,5	39,3	-13,55%	50,0	70,0	40,00%
Guatemala	-0,29	-0,41	-40,69%	58,3	55,7	-4,57%	30,0	30,0	0,00%
Honduras	-0,15	-0,25	-71,03%	46,0	49,0	6,52%	30,0	30,0	0,00%
Nicaragua	0,06	-0,10	-285,45%	46,2	39,2	-15,16%	30,0	30,0	0,00%
ALC	0,37	0,29	-19,45%	34,4	35,0	1,74%	42,8	42,5	-0,72%

(1) Este índice queda conformado por un agregado de índices relativos al derecho de libertad de expresión, que irán desde el grado de libertad de prensa, los derechos civiles y políticos o la transparencia del gobierno. El rango de valores irá de 2,5 (máxima libertad) a -2,5 (ausencia total de libertad), donde 0 se corresponderá a la estancia en la media de la valoración mundial.

(2) Este índice toma en consideración el contexto legal (garantía reales para la libertad de expresión, demandas por la vía legal, etc.), el contexto político (grado de censura oficial y autocensura, nivel de intimidación a periodistas por actores estatales y no estatales, etc.) y el contexto económico (estructura de la propiedad de los medios de comunicación, conste de permanencia en los medios, etc.), estableciendo una media para cada país. El valor resultante se ponderará de manera que quede encuadrado en un rango que vaya de 0 a 100, donde valores entre 0 y 30 transmitirán la idea de “libertad” de presa, valores entre 31 y 60 determinarán una “libertad parcial”, y finalmente, valores entre 61 y 100 significarán “ausencia de libertad”.

(3) Este índice queda definido como la capacidad para crear, operar y cerrar una empresa de manera rápida y fácil. Para su medición se evalúan los procedimientos requeridos, el tiempo necesario, y el coste de obtener la licencia tanto para comenzar la actividad como para concluirla. El rango numérico irá de 0 a 100, de manera que cuanto más alto sea este, mayor libertad existirá.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales).

Tabla 115. Gobernabilidad democrática, 1993-2005. Percepción de la democracia. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Índice de medida de la percepción del nivel de democracia ⁽¹⁾			Índice de medida de la percepción de que los gobiernos buscan el bienestar de la sociedad ⁽²⁾			Índice de medida de la satisfacción con el sistema democrático ⁽³⁾			Índice de medida de la satisfacción con el sistema de mercado ⁽⁴⁾		
	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)
Costa Rica	n.d.	71,2	---	n.d.	18,8	---	57,7	51,7	-10,43%	n.d.	25,0	---
El Salvador	n.d.	51,2	---	n.d.	29,9	---	36,9	33,3	-9,57%	n.d.	22,7	---
Guatemala	n.d.	49,6	---	n.d.	22,3	---	37,9	24,2	-35,97%	n.d.	29,6	---
Honduras	n.d.	57,4	---	n.d.	23,7	---	34,4	38,0	10,46%	n.d.	22,2	---
Nicaragua	n.d.	47,5	---	n.d.	16,3	---	37,3	30,4	-18,52%	n.d.	23,2	---
ALC	n.d.	51,3	---	n.d.	24,2	---	34,6	28,9	-16,36%	n.d.	27,2	---

(1) Este indicador muestra la percepción que los entrevistados tienen acerca del grado de democracia que perciben en el país. Las respuestas podrán ser: muy democrático (1), democrático en cierto modo (2), no muy democrático (3) y nada democrático (4). Estas, a su vez, se han ponderado para establecer un rango de valores de 0 a 100, donde cuanto más se acerque la respuesta a valor máximo, mejor apreciación del nivel de democracia se tiene.

(2) Este índice no transmitirá información acerca del porcentaje de entrevistados que considera que los gobiernos tienen entre sus prioridades la búsqueda del bienestar de la sociedad.

(3) Este indicador nos mostrará el porcentaje de personas que se encuentra satisfecha o parcialmente satisfecha con el sistema democrático.

(4) Este indicador nos mostrará el porcentaje de personas que se encuentra satisfecha o parcialmente satisfecha con el sistema de mercado.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de FLACSO (2005) y BID (estadísticas oficiales).

Tabla 116. Gobernabilidad democrática, 1993-2005. Confianza en las instituciones democráticas. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Índice de medida de la confianza en los políticos ⁽¹⁾			Índice de medida de la confianza en los partidos políticos ⁽²⁾			Índice de medida de la confianza en el sistema de justicia ⁽³⁾			Índice de medida de la confianza en los gobiernos locales ⁽⁴⁾		
	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)
Costa Rica	n.d.	2,2	---	n.d.	35,9	---	n.d.	52,9	---	n.d.	48,6	---
El Salvador	n.d.	2,2	---	n.d.	35,6	---	n.d.	48,2	---	n.d.	59,6	---
Guatemala	n.d.	1,4	---	n.d.	40,0	---	n.d.	46,5	---	n.d.	56,4	---
Honduras	n.d.	1,7	---	n.d.	33,3	---	n.d.	45,3	---	n.d.	55,5	---
Nicaragua	n.d.	1,4	---	n.d.	32,8	---	n.d.	49,2	---	n.d.	51,6	---
ALC	n.d.	1,8	---	n.d.	31,4	---	n.d.	37,1	---	n.d.	49,9	---

(1) Este indicador muestra en que grado la clase ejecutiva del país considera que la sociedad confía en la honestidad financiera de los políticos. La valoración irá de 1 (muy baja) a 7 (muy alta).

(2) Este indicador nos mostrará el porcentaje de personas que muestra un nivel de confianza suficiente en los partidos políticos del país.

(3) Este indicador nos mostrará el porcentaje de personas que muestra un nivel de confianza suficiente en el sistema de justicia.

(4) Este indicador nos mostrará el porcentaje de personas que muestra un nivel de confianza suficiente en los gobiernos locales.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales).

Tabla 117. Gobernabilidad democrática, 1993-2005. Apoyo a la democracia. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Índice de medida del apoyo a la democracia ⁽¹⁾			Índice de medida de la preferencia por gobiernos militares en el caso de un contexto adverso ⁽²⁾			Participación electoral en las presidenciales (porcentaje del electorado total) ⁽³⁾		
	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1993-1998	2000-2005	Empeora (-) Mejora (+)	1990-1998	1999-2005 ^(a)	Empeora (-) Mejora (+)
Costa Rica	77,3	73,2	-5,29%	n.d.	4,7	---	77,6	67,0	-13,66%
El Salvador	61,0	43,9	-28,03%	n.d.	26,9	---	50,0	53,5	7,01%
Guatemala	50,6	35,7	-29,50%	n.d.	27,6	---	49,5	55,8	12,79%
Honduras	52,8	49,5	-6,22%	n.d.	45,6	---	68,5	66,3	-3,19%
Nicaragua	63,5	50,5	-20,50%	n.d.	22,2	---	81,3	75,4	-7,22%
ALC	61,2	52,2	-14,70%	n.d.	29,2	---	67,0	72,9	8,80%

(a) Período 1999-2006 para el caso de Costa Rica.

(1) Este indicador presenta el porcentaje de los entrevistados que respondieron que preferían la democracia frente a otras formas de gobierno.

(2) Este indicador presenta el porcentaje de los entrevistados que respondieron que en contextos adversos mostraban preferencia por gobierno militares frente a los democráticos..

(3) Este indicador presenta el porcentaje de participación electoral en las diferentes elecciones presidenciales celebradas dentro de cada uno de los períodos.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales).

Tabla 118. Centroamérica. Migración internacional, 1995-2005. Salidas.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Migrantes (personas)											
Costa Rica	249.530	274.463	277.360	318.954	334.726	366.167	348.424	372.315	377.453	452.942	536.732
El Salvador	n.d.	n.d.	627.512	868.398	812.289	922.632	932.523	1.000.969	954.401	1.164.924	1.377.001
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	505.047	670.438	111.469	506.213	848.041	913.786
Honduras	180.226	186.209	226.053	277.524	347.757	501.485	582.794	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nicaragua	254.503	281.770	329.504	421.861	452.378	486.287	498.869	532.326	561.551	701.300	781.228
Centroamérica	684.259	742.442	1.460.429	1.886.737	1.947.150	2.781.618	3.033.048	2.017.079	2.399.618	3.167.207	3.608.747
Migrantes como porcentaje de la población total											
Costa Rica	7,18%	7,70%	7,59%	8,51%	8,72%	9,33%	8,69%	9,11%	9,06%	10,67%	12,42%
El Salvador	n.d.	n.d.	10,62%	14,40%	13,20%	14,70%	14,58%	15,36%	14,38%	17,24%	20,03%
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,50%	5,83%	0,95%	4,19%	6,85%	7,20%
Honduras	3,19%	3,20%	3,78%	4,51%	5,51%	7,73%	8,76%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nicaragua	5,68%	6,16%	7,06%	8,86%	9,31%	9,81%	9,86%	10,31%	10,66%	13,05%	14,25%
Centroamérica	5,03%	5,32%	7,23%	9,12%	9,20%	8,46%	9,02%	7,32%	8,52%	11,01%	12,28%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de OIM.

Tabla 119. Centroamérica. Migración internacional, 1995-2005. Salidas. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Migrantes (personas)			Migrantes como porcentaje de la población total		
	1995-1998	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1995-1998	2002-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	280.077	434.861	55,26%	7,75%	10,31%	33,13%
El Salvador	747.955	1.124.324	50,32%	12,51%	16,75%	33,90%
Guatemala	505.047	594.877	17,79%	4,50%	4,79%	6,54%
Honduras	217.503	582.794	167,95%	3,67%	8,76%	138,54%
Nicaragua	321.910	644.101	100,09%	6,94%	12,07%	73,89%
Centroamérica	1.193.467	2.798.163	134,46%	6,67%	9,78%	46,60%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de OIM.

Tabla 120. Centroamérica. Remesas de trabajadores recibidas. Millones de dólares a precios corrientes y porcentajes.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^(a)
Valor en millones de dólares																
Costa Rica	12,00	13,00	14,00	16,00	17,00	123,00	131,00	130,00	128,00	126,00	136,00	198,00	250,00	321,00	319,00	513,16
El Salvador	366,00	475,00	694,00	796,00	972,00	1.064,00	1.084,00	1.199,00	1.340,00	1.387,00	1.765,00	1.926,00	1.953,00	2.122,00	2.564,00	3.329,39
Guatemala	119,00	179,00	231,00	241,00	285,00	358,00	375,00	408,00	457,00	466,00	596,00	634,00	1.600,00	2.147,00	2.592,00	3.626,24
Honduras	63,00	83,00	112,00	64,00	89,00	124,00	157,00	190,00	225,00	328,00	416,00	540,00	718,00	867,00	1.142,00	2.366,50
Nicaragua			10,00	25,00	50,00	75,00	95,00	150,00	200,00	300,00	320,00	336,00	377,00	439,00	519,00	655,50
Centroamérica	560,00	750,00	1.061,00	1.142,00	1.413,00	1.744,00	1.842,00	2.077,00	2.350,00	2.607,00	3.233,00	3.634,00	4.898,00	5.896,00	7.136,00	10.490,79
Valor como porcentaje del PIB																
Costa Rica	0,21	0,18	0,16	0,17	0,16	1,05	1,11	1,01	0,91	0,80	0,85	1,21	1,48	1,84	1,72	2,00
El Salvador	7,62	8,94	11,65	11,47	12,02	11,20	10,51	10,77	11,16	11,13	13,44	13,94	13,65	14,10	16,21	18,00
Guatemala	1,56	1,90	2,21	2,11	2,20	2,44	2,38	2,29	2,36	2,54	3,09	3,02	6,88	8,63	9,46	10,00
Honduras	2,07	2,70	3,28	1,84	2,59	3,13	3,85	4,03	4,28	6,05	6,98	8,44	11,03	12,62	15,49	26,00
Nicaragua			0,56	1,42	1,68	2,35	2,86	4,43	5,60	8,02	8,13	8,19	9,36	10,70	11,54	12,00
Centroamérica	2,43	2,90	3,67	3,33	3,73	4,05	4,07	4,17	4,34	4,68	5,54	5,89	7,54	8,82	10,30	11,99
ALC	2,96	1,98	1,91	1,96	2,19	2,46	2,59	2,81	3,03	3,30	3,73	3,99	4,29	5,18	5,15	6,07

(a) Debido a que no se facilitan valores para 2005, para ganar en consistencia se han sustituido las cifras de este año por las de 2006.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales).

Tabla 121. Centroamérica. Remesas de trabajadores recibidas y AOD, 1990-2005.
Millones de dólares a precios corrientes y porcentajes. Por períodos. Promedio de los años disponibles.

	Remesas de trabajadores recibidas. Valor en millones de dólares			Remesas de trabajadores recibidas. Valor como porcentaje del PIB			Porcentaje de hogares receptores de remesas			AOD. Desembolsos netos como % PIB		
	1990-1995	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(a)	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1993-1998	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)	1990-1995 ^(b)	2000-2005	Reducción (-) Incremento (+)
Costa Rica	32,50	244,80	+653,23%	0,32%	1,52%	+371,50%	n.d.	n.d.	---	2,08%	0,13%	-93,98%
El Salvador	727,83	2.066,00	+183,86%	10,48%	14,89%	+42,03%	14,78%	21,13%	+42,94%	5,73%	1,44%	-74,85%
Guatemala	235,50	1.513,80	+542,80%	2,07%	6,85%	+230,76%	27,38%	16,24%	-40,68%	2,03%	1,08%	-46,67%
Honduras	89,17	736,60	+726,09%	2,60%	13,43%	+416,08%	7,17%	11,60%	+61,66%	11,60%	7,72%	-33,45%
Nicaragua	40,00	398,20	+895,50%	1,50%	9,99%	+564,67%	15,59%	18,62%	+19,49%	47,27%	17,95%	-62,02%
Centroamérica	1.111,67	4.132,83	+271,77%	3,35%	8,35%	+149,09%	16,23%	16,90%	+4,11%	13,74%	5,66%	-58,78%
ALC	n.d.	n.d.	---	2,24%	4,74%	+111,07%	n.d.	n.d.	---	n.d.	n.d.	---

(a) Debido a que no se facilitan valores para 2005, para ganar en consistencia se han sustituido las cifras de este año por las de 2006.

(b) Alguno de los valores mostrados se encuentran como porcentaje del PNB.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID (estadísticas oficiales) y PNUD.

Tabla 122. Centroamérica. Productos de exportación tradicional. Por países.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Café	X	X	X	X	X
Azúcar	X	X	X	X	X
Banano	X		X	X	X
Carne	X		X	X	X
Camarón		X			X
Cacao	X				
Algodón			X		
Cardamomo			X		
Madera				X	
Zinc				X	
Plata				X	
Plomo				X	
Tabaco				X	
Ganado en pie					X
Ajupolí					X
Oro					X

Fuente: elaboración propia.

Tabla 123. Centroamérica. Pérdidas por el deterioro de los términos de intercambio, 1999-2005. Por producto y Totales. Millones de dólares US corrientes.

1999-2005: Por producto y Totales. Millones de dólares US corrientes.							
País		Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total CA
Petróleo	1999	87,4	26,9	65,8	130	49,3	359,4
	2000	253,4	113,9	151,3	225	156,3	899,9
	2001	195,9	148,4	264,1	166,5	116,9	891,8
	2002	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2003	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2004	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2005	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Banano	1999	24,5	0	0,9	14,6	3,1	43,1
	2000	66,7	0	8,3	37,2	0,8	113
	2001	52	0	12,1	0	0,8	64,9
	2002	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2003	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2004	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2005	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Café	1999	52	44,7	110,7	47	23,3	277,7
	2000	71,4	92,2	176,2	104,7	48,9	493,4
	2001	149,8	111	299,7	174,4	99,5	834,4
	2002	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2003	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2004	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	2005	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Total	1999	163,9	71,6	177,4	191,6	75,7	680,2
	2000	391,5	206,1	335,9	366,8	206,1	1.506,4
	2001	461	339	560	349	229	1.938
	2002	396	361	615	468	182	2.022
	2003	479	518	766	512	224	2.499
	2004	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	2.200
	2005	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	3.100

Nota: en SECMCA (2004a) se puede encontrar información acerca de las pérdidas por el deterioro de los términos de intercambio para 2002, 2003 y 2004, en función de dos posibles escenarios de evolución de los precios del café y el petróleo. Pero por tratarse de cifras estimadas, se ha preferido no incluir los valores de 2004, y mostrar en este Trabajo las cifras de 2002 y 2003 extraídas del *Informe Económico Regional 2005* por ser cifras actualizadas.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA: *VV.AA.*

Tabla 124. Centroamérica. Desequilibrios macroeconómicos, 1986-1997.
En porcentajes. Promedios anuales.

	Variación anual del PIB real ⁽¹⁾	Variación anual del PIBpc ⁽¹⁾	Tasa anual de inflación ⁽²⁾	Déficit Cuenta Corriente/PIB	Déficit Sector Público/PIB	Deuda pública total/PIB ⁽³⁾
1986-1991	2,9% ⁽⁴⁾	0,49%	Entre 10,3% y 20.218%	Entre 2% y 29%	Entre 0,5% y 25%	Entre 142% y 3.048%
1990-1993	3,82%	1,32%	19,59%	7,71%	3,66%	56,61%
1994-1997	4,04%	1,58%	14,33%	6,28%	2,81%	57,68%
1990-1997	3,93%	1,45%	16,96%	7,00%	3,23%	57,15%

(1) Cifras a precios constantes de 2000.

(2) La tasa de inflación para Centroamérica durante el período 1990-1993 y 1990-1997 excluye a Nicaragua. Teniendo en cuenta a este país, el dato de inflación de la región en conjunto se elevaría hasta 577,30% y 295,39% respectivamente. Debemos tener en cuenta que las tasas de inflación que este país soportó en 1990 y 1991 fueron de 8.509,10% y 2.684,7% respectivamente.

(3) La cifra de Deuda Pública respecto al PIB para Centroamérica excluye a Nicaragua. Teniendo en cuenta a este país, el dato de inflación de la región en conjunto se elevaría hasta 174,83%, 126,84% y 150,83% respectivamente, para los períodos 1990-1993, 1994-1997 y 1990-1997.

Fuente: Cifras 1986-1991: extraído de CEPAL (2001, p.13); Excepto (4): elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL; Cifras 1990-1997: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SICA-CEPAL (2004); BCIE (2002); y Ballesteros y Rodríguez (1997).

Tabla 125. Centroamérica. Desequilibrios macroeconómicos, 1990-1997.
Por países. Promedio por períodos. En porcentajes.

Variable		Variación anual del PIB real ⁽¹⁾	Variación anual del PIBpc ⁽¹⁾	Tasa anual de inflación	Déficit Cuenta Corriente/PIB	Déficit Sector Público/PIB	Deuda pública total/PIB
Costa Rica	1990-1993	5,68%	2,98%	19,83%	5,45%	2,20%	47,43%
	1994-1997	3,78%	1,25%	16,88%	3,45%	3,95%	57,41%
	1990-1997	4,73%	2,12%	18,35%	4,45%	3,08%	52,42%
El Salvador	1990-1993	5,82%	4,04%	15,30%	3,78%	2,25%	43,87%
	1994-1997	4,60%	2,42%	7,39%	1,38%	1,08%	38,42%
	1990-1997	5,21%	3,23%	11,35%	2,58%	1,66%	41,14%
Guatemala	1990-1993	3,88%	1,46%	23,90%	4,50%	1,70%	24,48%
	1994-1997	4,08%	1,71%	9,56%	3,75%	0,68%	26,00%
	1990-1997	3,98%	1,58%	16,73%	4,13%	1,02%	25,24%
Honduras	1990-1993	3,80%	0,61%	19,33%	7,65%	7,05%	110,68%
	1994-1997	2,84%	-0,05%	23,49%	6,73%	4,50%	108,90%
	1990-1997	3,32%	0,28%	21,41%	7,19%	5,78%	109,79%
Nicaragua	1990-1993	-0,07%	-2,49%	2.808,15%	17,20%	4,68%	647,71%
	1994-1997	4,89%	2,57%	10,05%	16,10%	3,83%	403,49%
	1990-1997	2,41%	0,04%	1.409,10%	16,65%	4,25%	525,60%

(1) Cifras a precios constantes de 2000.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL (2004); BCIE (2002); y Ballesteros y Rodríguez (1997).

Tabla 126. Resumen de fenómenos meteorológicos más importantes acontecidos en Centroamérica a lo largo del período de estudio.

Tipo de fenómeno	Nombre	Fecha	Países afectados	Victimas en Centroamérica	Otros
Terremoto	---	22 de abril de 1991	Costa Rica	55	De escala Richter 7,5, se calcula que este sismo pudo ocasionar daños por el valor de 1.000 millones de dólares (en cifras corriente de 1999). El número de viviendas destruidas se elevó a 4.452
Huracán	<i>Gert</i>	16/23 de septiembre 1993	Centroamérica, en especial Honduras y Nicaragua, y México	100	125 desaparecidos y 200.000 damnificados
Huracán	<i>César</i>	28 de julio de 1996	Centroamérica	60	12 heridos y 60 millones de dólares en pérdidas
Huracán	<i>Lili</i>	17 de octubre de 1996	Honduras y Cuba	6	2.000 damnificados
Huracán	<i>Marco</i>	20 de noviembre de 1996	Honduras, Guatemala y Costa Rica	12	n.d
Huracán	<i>Mitch</i>	Diciembre de 1998	Centroamérica	11.386	15.311 personas desaparecidas, más aproximadamente unos 3 millones de personas afectadas directamente. Enormes pérdidas de infraestructura productiva, vial y social en Nicaragua y Honduras. Se calcula que los daños ocasionados pueden alcanzar los 6.018 millones de dólares.
Sequía	---	1999, 2000 y 2001	Centroamérica	Más de 100	Aproximadamente 1,5 millones de personas afectadas directamente, de las cuales casi 600.000 sufrieron inseguridad alimentaria. A esto hay que añadir enormes pérdidas en el sector agrícola, y en menor medida energético.
Terremoto	---	13 de enero y 13 de febrero de 2001	El Salvador	1.142	De escala 7,6 y 6,6 en la escala Richter respectivamente, los daños ocasionados representaron casi el 11,5% del PIB del país en el año precedente. Se estima que la población afectada asciende a más de 1.400.000 personas, resultando 92 personas desaparecidas. El número total de viviendas destruidas es de aproximadamente 134.000.
Huracán	<i>Iris</i>	9 de octubre 2001	Centroamérica y México	23	100.000 evacuados
Huracán	<i>Michelle</i>	2-5 de noviembre 2001	Honduras, Nicaragua y Cuba	25	26 desaparecidos y 732.000 evacuados, en su inmensa mayoría en Cuba
Huracán	<i>Stan</i>	Octubre de 2005	Centroamérica y México	Según la ONU, los muertos en toda Centroamérica ascenderían a unos 2.000	Al menos 670 muertos, 850 desaparecidos y 130.000 personas afectadas en Guatemala; 69 muertos en El Salvador, 49 en el sur de México, 9 en Nicaragua, 4 en Honduras y 2 en Costa Rica. Además de 70.000 personas desplazadas sólo entre El Salvador y Costa Rica, junto con miles de damnificados en toda Centroamérica y medio millón de personas sin hogar
Tormenta tropical	<i>Gamma</i>	Noviembre de 2005	Nicaragua y Honduras, sur de México y Cuba	13	30 desaparecidos y más de 20.000 personas afectadas en Honduras y Nicaragua. Graves daños en la infraestructura vial y en la producción agrícola

Fuente: elaboración propia a partir de datos y cifras extraídas de CEPAL y fuentes oficiales.

Tabla 127. Centroamérica. Impacto social del huracán *Mitch*.

	Muertes	Personas desaparecidas	Personas afectadas directamente	Puentes destruidos	Casas destruidas
Costa Rica	0,06%	0,03%	0,21%	8,90%	1,09%
El Salvador	2,10%	0,88%	2,47%	4,57%	10,98%
Guatemala	4,74%	0,78%	3,98%	11,42%	12,20%
Honduras	57,97%	52,59%	89,91%	38,36%	50,46%
Nicaragua	35,13%	45,72%	3,42%	36,76%	25,27%
Total	11.386	15.311	2.335.788	438	163.925

Fuente: elaboración propia a partir de cifras oficiales extraídas de CEPAL.

Tabla 128. Centroamérica. Efectos macroeconómicos del huracán *Mitch*. En porcentajes.

Variable		Variación anual del PIB real ⁽¹⁾	Variación anual del PIBpc ⁽¹⁾	Tasa anual de inflación	Déficit Cuenta Corriente/PIB	Déficit Sector Público/PIB	Deuda pública total/PIB
Costa Rica	1997	5,58%	2,95%	13,30%	3,70%	2,90%	57,20%
	1998	8,40%	5,71%	11,60%	3,70%	2,50%	49,00%
	1999	8,22%	5,66%	10,11%	4,30%	2,20%	52,80%
El Salvador	1997	4,25%	2,11%	1,93%	0,90%	1,10%	36,20%
	1998	3,75%	1,63%	4,21%	0,80%	2,00%	33,30%
	1999	3,45%	1,38%	-1,02%	2,00%	2,10%	34,70%
Guatemala	1997	4,36%	2,02%	7,11%	3,60%	0,80%	26,30%
	1998	4,99%	2,62%	7,46%	5,10%	2,20%	25,90%
	1999	3,85%	1,48%	4,96%	5,50%	2,80%	29,30%
Honduras	1997	4,99%	2,10%	12,78%	3,60%	3,00%	93,30%
	1998	2,90%	0,11%	15,64%	2,40%	1,20%	89,10%
	1999	-1,89%	-4,50%	10,94%	4,40%	4,30%	91,20%
Nicaragua	1997	5,10%	1,88%	9,20%	21,53%	2,00%	397,90%
	1998	3,70%	1,66%	13,00%	20,95%	0,60%	388,70%
	1999	7,00%	4,92%	11,20%	28,62%	3,80%	367,20%
Centroamérica	1997	4,86%	2,29%	8,86%	6,67%	1,96%	122,18%
	1998	4,75%	2,87%	10,38%	6,59%	1,70%	117,20%
	1999	4,13%	2,17%	7,24%	8,96%	3,04%	115,04%

(1) Cifras a precios constantes de 2000.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL (2004) y BCIE (2002).

Tabla 129. Centroamérica. Resumen de daños ocasionados por el huracán *Mitch* y coste de la reconstrucción.
Millones de dólares y porcentajes.

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua		Centroamérica	
	Daño total	Costo de la reconstrucción	Daño total	Costo de la reconstrucción	Daño total	Costo de la reconstrucción	Daño total	Costo de la reconstrucción	Daño total	Costo de la reconstrucción	Daño total	Costo de la reconstrucción
Total nacional	91,09	98,38	388,10	154,60	748,00	415,80	3.793,60	2.472,00	562,40	1.336,50	5.583,19	4.477,28
% PIB	0,65%	0,70%	3,23%	1,29%	3,90%	2,17%	72,06%	46,96%	15,74%	37,40%	10,31%	8,27%
Daño Sectores sociales sobre Total	3,92%	30,25%	9,69%	43,60%	6,43%	12,55%	11,58%	23,97%	40,10%	17,44%	13,51%	21,78%
Vivienda	64,08%	69,93%	36,17%	71,51%	73,39%	72,80%	78,33%	81,81%	81,11%	66,24%	76,68%	76,53%
Salud	11,62%	1,44%	30,85%	6,38%	10,19%	3,64%	14,16%	11,29%	11,09%	15,19%	13,81%	11,17%
Educación	24,30%	28,63%	32,98%	22,11%	16,42%	23,56%	7,51%	6,90%	7,80%	18,58%	9,52%	12,30%
Daño Infraestructura sobre Total	27,55%	42,31%	19,14%	24,39%	15,48%	19,77%	18,19%	29,44%	32,52%	64,89%	19,49%	39,23%
Transporte y comunicaciones	96,12%	96,56%	94,75%	78,78%	77,46%	73,48%	83,92%	63,95%	86,93%	95,95%	84,76%	81,29%
Energía	0,17%	0,10%	0,54%	0,80%	8,64%	9,73%	4,12%	3,61%	7,05%	3,00%	4,76%	3,45%
Agua y alcantarillado	3,70%	3,34%	3,23%	10,61%	13,90%	16,79%	8,39%	26,95%	6,01%	1,05%	8,12%	12,77%
Riego y drenajes			1,48%	9,81%			3,58%	5,48%			2,37%	2,48%
Daño Sectores productivos sobre Total	68,53%	27,45%	69,36%	27,49%	77,41%	52,31%	69,00%	46,59%	25,85%	14,70%	65,80%	36,52%
Agricultura	100,00%	100,00%	37,85%	58,59%	86,25%	97,15%	65,81%	58,63%	88,24%	93,28%	68,46%	68,60%
Ganadería			19,35%	9,41%			9,88%	14,15%	0,00%	0,00%	8,46%	10,21%
Pesca			1,60%	2,35%			1,78%	1,07%			1,39%	0,81%
Silvicultura							0,13%				3,78%	0,20%
Industria			27,45%		10,64%	1,47%	14,39%	5,49%	9,77%	1,78%	12,14%	5,03%
Comercio			13,74%	29,65%	3,11%	1,38%	8,00%	20,67%	1,99%	4,94%	6,11%	19,48%
Daño Medio Ambiente sobre Total			1,80%	4,53%	0,68%	15,37%	1,23%		1,53%	2,96%	0,99%	0,88%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 130. Centroamérica. Efectos del huracán Mitch sobre el crecimiento económico.
Diferencia en porcentaje entre el valor esperado y el valor real de crecimiento económico.

	El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Diferencia en %	5,00%	25,00%	-4,17%	25,00%	152,94%	221,43%	17,78%	10,53%
Diferencia en puntos porcentuales	-0,2	-1,0	0,2	-1,3	-7,8	-12,4	-0,8	-0,6

Nota: las cifras a partir de las cuales se ha realizado la tabla están a precios corrientes.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 131. El Salvador. Resumen de daños ocasionados por los terremotos de febrero de 2001 y Coste de reconstrucción.
Millones de dólares a precios corrientes de 2000 y porcentajes.

	13 de enero	13 de febrero	Total		El Salvador	Coste de la reconstrucción
Total nacional	1.255,5	348,5	1.493,6	Total nacional sobre el PIB de 2000	11,37%	1492,6
Sectores sociales	471,7	145,0	616,7	Daño Sectores sociales sobre Total	41,29%	1179,0
Vivienda	257,2	76,6	333,8	Vivienda	54,13%	716,6
Salud	61,3	11,1	72,4	Salud	11,74%	231,0
Educación	153,2	57,3	210,5	Educación	34,13%	231,4
Infraestructura	398,1	74,3	472,4	Daño Infraestructura sobre Total	31,63%	166,3
Transporte y comunicaciones	375,3	57,5	432,8	Transporte y comunicaciones	91,62%	145,9
Energía	6,5	10,0	16,5	Energía	3,49%	
Agua y alcantarillado	16,3	6,8	23,1	Agua y alcantarillado	4,89%	20,4
Sectores productivos	275,3	64,1	339,4	Daño Sectores productivos sobre Total	22,72%	40,3
Agropecuario	85,6	7,6	93,2	Agropecuario	27,46%	6,4
Industria, servicio y comercio	189,7	56,5	246,2	Industria	72,54%	33,9
Medio Ambiente	67,5	35,0	35,0	Daño Medio Ambiente sobre Total	2,34%	107,0
Otros gastos	42,9	30,1	30,1	Daño Otros Gastos sobre Total	2,02%	

Nota: la CEPAL estimó que las necesidades de financiación totales para la reconstrucción (las aquí mostradas más las posteriormente derivadas) debieron ascender a más de 2.000 millones de dólares US. Para llevarla a cabo se recibieron ofertas de la comunidad internacional por un monto de alrededor de 1.300 millones de dólares US, de los cuales 700 millones correspondían a créditos blandos para los próximos 4 años, 300 millones a reorientación de créditos vigentes y 300 millones a donaciones. Además, en marzo de ese año Venezuela anunció la condonación de la deuda que El Salvador tenía con este país.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 132. Centroamérica. Impacto social y efecto acumulado de las pérdidas provocadas por la sequía de los años 2000 y 2001 en los valores de los diferentes sectores económicos para 2001.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total
Personas afectadas directamente						1.500.000
Personas con inseguridad alimentaria	---	150.000	120.300	63.500	250.200	584.000
Pérdidas (millones de dólares y porcentajes sobre el total)						
Agricultura		81,21%	54,91%	62,72%	59,75%	60,93%
Industria y comercio		5,10%	10,27%	10,49%	10,06%	8,72%
Electricidad	100,00%	11,78%	30,80%	13,98%	12,94%	20,21%
Agua potable				6,02%		1,90%
Emergencia		1,91%	4,02%	6,80%	17,25%	8,23%
Total	8,8	31,4	22,4	51,5	48,7	162,8
%PIB de 2000	0,06%	0,24%	0,12%	0,85%	1,24%	0,28%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 133. Centroamérica. Diferencia entre la producción perdida por la sequía y la producción anticipada para el 2001. Pérdida en porcentajes.

	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total
Maíz	16	5	23	15	14,75
Frijol	6	1	35	21	15,75
Arroz	2	---	---	5	3,5
Sorgo	---	---	60	15	37,5

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL, 2002.

Tabla 134. Centroamérica. Pérdidas ocasionadas por efecto de la sequía del año 2001 en el año 2002. Millones de dólares y porcentajes sobre el total.

	Industria	%	Electricidad	%	Total
Costa Rica	---	---	3,50	100,00%	3,50
El Salvador	1,61	61,74%	1,00	38,26%	2,61
Guatemala	2,31	59,11%	1,60	40,89%	3,91
Honduras	5,42	81,87%	1,20	18,13%	6,62
Nicaragua	4,90	83,06%	1,00	16,94%	5,90
Total	14,25	74,80%	8,30	43,57%	19,05

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 135. Brecha de crecimiento entre los porcentajes esperados y los efectivos. Porcentajes a precios corrientes.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Promedio
PIB						
Con sequía	9,50%	5,70%	10,80%	14,80%	11,50%	10,46%
Sin sequía	9,50%	5,80%	10,90%	15,30%	12,60%	10,82%
Diferencia	0,00	-0,10	-0,10	-0,50	-1,10	-0,36
Sector agrícola						
Con sequía	-0,40%	-1,60%	1,30%	1,00%	3,40%	0,74%
Sin sequía	-0,40%	0,30%	1,60%	2,90%	6,80%	2,24%
Diferencia	0,00	-1,90	-0,30	-1,90	-3,40	-1,50

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Tabla 136. Centroamérica. Resumen de daños ocasionados por el huracán *Stan*.
Millones de dólares y porcentajes.**

	El Salvador	Guatemala		El Salvador	Guatemala
Total nacional	347,50	570,30	Total nacional sobre el PIB	2,27%	2,26%
Sectores sociales	149,40	153,90	Daño Sectores sociales sobre Total	42,99%	26,99%
Vivienda	113,10	131,60	Vivienda	75,70%	85,51%
Salud	19,30	14,20	Salud	12,92%	9,23%
Educación	17,00	8,10	Educación	11,38%	5,26%
Infraestructura	116,10	28,90	Daño Infraestructura sobre Total	33,41%	5,07%
Transporte y comunicaciones	103,00	11,90	Transporte y comunicaciones	88,72%	41,18%
Energía	1,30	5,10	Energía	1,12%	17,65%
Agua y alcantarillado	11,80	11,90	Agua y alcantarillado	10,16%	41,18%
Sectores productivos	60,20	268,70	Daño Sectores productivos sobre Total	17,32%	47,12%
Agropecuario	48,70	77,70	Agropecuario	80,90%	28,92%
Industria	3,10	56,70	Industria	5,15%	21,10%
Comercio	4,30	80,90	Comercio	7,14%	30,11%
Turismo	4,10	53,40	Turismo	6,81%	19,87%
Medio Ambiente	21,80	40,50	Daño Medio Ambiente sobre Total	6,27%	7,10%
Gasto Emergencia		78,30	Daño Gasto Emergencia sobre Total	0,00%	13,73%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 137. Centroamérica. Brecha de crecimiento entre los porcentajes esperados y los efectivos. Puntos porcentuales no acumulados a precios corrientes.

	Mitch		Sequía	
	1998	1999	2001	2002
Honduras	7,8	12,4	0,5	n.d
Nicaragua	0,8	0,6	1,1	n.d

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Tabla 138. Centroamérica. Parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA.
Tasa anual de inflación. Valores a diciembre. Porcentajes.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	19,00	19,30	59,60	36,40	8.509,10	1.728,68
1991	28,70	9,90	10,20	21,40	2.684,70	550,98
1992	21,80	19,90	14,20	6,80	24,00	17,34
1993	9,80	12,10	11,60	12,70	14,80	12,20
1994	13,50	8,90	11,60	29,10	8,50	14,32
1995	23,20	11,37	8,72	26,90	10,90	16,22
1996	17,50	7,36	10,83	25,20	11,60	14,50
1997	13,30	1,93	7,11	12,78	9,20	8,86
1998	11,60	4,21	7,46	15,64	13,00	10,38
1999	10,11	-1,02	4,96	10,94	11,20	7,24
2000	10,25	4,29	5,04	10,10	11,50	8,24
2001	10,96	1,40	8,91	8,80	4,65	6,94
2002	9,68	2,80	6,33	8,10	3,99	6,18
2003	9,87	2,50	5,85	6,80	6,50	6,30
2004	13,13	5,40	9,23	9,20	9,26	9,24
2005	14,10	4,30	8,57	7,70	9,58	8,85

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de: SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

**Tabla 139. Centroamérica. Parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA.
Razón Déficit Cuenta Corriente de Balanza de Pagos respecto al PIB. Porcentajes.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	8,70	5,70	3,00	6,10	17,20	8,14
1991	1,40	4,00	2,00	7,00	0,30	2,94
1992	4,70	3,60	6,80	8,70	37,60	12,28
1993	7,00	1,80	6,20	8,80	13,69	7,50
1994	4,90	0,20	5,40	10,00	14,95	7,09
1995	3,00	2,80	3,50	5,10	12,05	5,29
1996	2,20	1,60	2,50	8,20	15,86	6,07
1997	3,70	0,90	3,60	3,60	21,53	6,67
1998	3,70	0,80	5,10	2,40	20,95	6,59
1999	4,30	2,00	5,50	4,40	28,62	8,96
2000	4,40	3,30	5,50	4,10	23,38	8,14
2001	3,68	1,09	5,97	4,73	19,62	7,02
2002	5,09	2,83	5,12	3,60	18,48	7,02
2003	5,02	4,70	4,17	4,06	16,17	6,82
2004	4,28	4,00	4,43	6,05	14,72	6,70
2005	4,86	4,60	4,38	1,35	15,34	6,11

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de: SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

**Tabla 140. Centroamérica. Parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA.
Razón Déficit Sector Público respecto al PIB. Porcentajes.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	3,40	1,20	2,10	7,20	19,30	6,64
1991	2,40	3,20	---	4,20	-4,20	1,40
1992	1,50	3,30	---	6,90	3,40	3,78
1993	1,50	1,30	1,30	9,90	0,20	2,84
1994	5,40	0,70	1,40	7,00	6,00	4,10
1995	3,50	0,50	0,50	4,20	2,50	2,24
1996	4,00	2,00	0,00	3,80	4,80	2,92
1997	2,90	1,10	0,80	3,00	2,00	1,96
1998	2,50	2,00	2,20	1,20	0,60	1,70
1999	2,20	2,10	2,80	4,30	3,80	3,04
2000	3,00	2,30	1,81	5,80	6,20	3,82
2001	2,92	2,90	1,85	2,27	10,02	3,99
2002	5,39	3,13	0,98	2,40	5,09	3,40
2003	4,48	2,78	2,39	4,22	6,05	3,98
2004	3,61	1,19	1,10	1,70	4,99	2,52
2005	2,23	1,16	1,87	0,49	4,38	2,02

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de: SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

**Tabla 141. Centroamérica. Parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA.
Razón Deuda pública total respecto al PIB. Porcentajes.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	55,60	45,70	32,50	117,30	995,60	249,34
1991	45,60	41,70	25,50	112,10	609,80	166,94
1992	38,40	43,10	21,60	103,50	602,00	161,72
1993	50,11	44,96	18,30	109,80	383,46	121,33
1994	52,16	41,59	16,60	117,70	408,16	127,24
1995	60,80	38,10	31,00	116,20	499,00	149,02
1996	59,50	37,80	30,10	108,40	308,90	108,94
1997	57,20	36,20	26,30	93,30	397,90	122,18
1998	49,00	33,30	25,90	89,10	388,70	117,20
1999	52,80	34,70	29,30	91,20	367,20	115,04
2000	49,30	36,20	25,20	79,40	334,00	104,82
2001	56,67	34,40	27,30	72,97	194,65	77,20
2002	59,34	39,20	24,60	75,33	197,20	79,13
2003	60,55	42,10	27,09	80,39	195,57	81,14
2004	59,20	41,70	27,36	81,22	150,73	72,04
2005	54,56	41,10	25,37	67,48	137,70	65,24

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de: SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

**Tabla 142. Centroamérica. Parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA.
Tasa de interés pasiva promedio de referencia en términos reales a diciembre. Porcentaje.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	6,80	-4,90	-18,60	-10,10	---	-6,70
1991	2,40	1,50	-14,80	-14,10	---	-6,25
1992	-2,30	0,50	0,30	6,20	7,70	2,48
1993	10,00	-3,00	-0,50	2,40	-5,70	0,64
1994	9,70	2,60	-2,10	-5,40	5,50	2,06
1995	6,60	4,00	-0,10	-10,00	1,40	0,38
1996	5,40	3,80	-2,70	-3,20	2,60	1,18
1997	6,50	6,90	-3,10	3,30	4,50	3,62
1998	7,90	7,60	-1,10	6,50	-0,70	4,04
1999	10,60	10,20	2,60	7,80	0,80	6,40
2000	5,40	6,80	4,00	4,70	0,40	4,26
2001	4,50	4,02	2,39	5,32	10,84	5,42
2002	7,11	0,59	3,27	4,13	9,38	4,90
2003	3,53	0,85	0,85	4,13	4,66	2,80
2004	0,99	-1,95	-2,33	1,61	0,07	-0,32
2005	1,00	-0,82	-1,63	2,85	0,22	0,32

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de: SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

**Tabla 143. Centroamérica. Parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA.
Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real respecto al Dólar. Dic.95=100.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	97,90	128,60	125,30	90,40	80,00	104,44
1991	107,90	125,80	111,60	93,90	84,40	104,72
1992	102,70	125,00	111,10	93,40	84,90	103,42
1993	102,70	113,70	112,50	102,30	82,30	102,70
1994	103,00	106,60	106,70	112,60	95,30	104,84
1995	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1996	98,40	92,90	96,40	102,30	101,60	98,32
1997	101,10	92,00	91,30	96,40	105,80	97,32
1998	102,90	91,20	91,80	88,10	105,30	95,86
1999	107,50	92,00	105,00	85,30	106,70	99,30
2000	107,70	92,60	107,80	82,50	105,30	99,18
2001	106,66	92,00	104,60	80,50	103,10	97,37
2002	111,87	101,62	92,21	85,61	120,53	102,37
2003	112,61	99,39	92,46	84,95	122,36	102,35
2004	118,79	99,44	86,79	87,88	124,29	103,44
2005	119,84	102,93	81,85	88,44	128,04	104,22

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

**Tabla 144. Centroamérica. Parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA.
Razón Reservas Internacionales Netas del Banco Central y Base Monetaria. Porcentajes.**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	48,00	69,00	42,40	6,70	23,90	38,00
1991	69,80	46,50	104,00	41,90	64,80	65,40
1992	78,80	60,70	93,40	65,70	69,70	73,66
1993	69,90	55,40	94,00	38,90	30,70	57,78
1994	68,70	54,40	91,30	58,80	51,60	64,96
1995	122,30	74,30	48,30	35,80	57,30	67,60
1996	110,50	80,50	57,00	57,40	85,10	78,10
1997	125,40	98,20	64,70	76,20	174,00	107,70
1998	110,70	107,90	89,80	94,20	148,50	110,22
1999	145,40	105,90	85,70	135,50	160,50	126,60
2000	137,50	110,90	117,60	133,60	152,80	130,48
2001	154,25	105,30	131,68	180,53	86,84	131,72
2002	171,56	111,98	109,70	190,16	111,52	138,98
2003	195,02	109,15	131,76	172,33	106,58	142,97
2004	195,15	114,99	143,10	210,44	137,80	160,29
2005	172,09	108,24	135,90	231,23	145,16	158,52

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de: SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

Tabla 145. Centroamérica. Variación del PIB, 1990-2005.
Precios constantes de 2000. Porcentajes.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	3,90%	4,80%	3,10%	0,10%	-0,10%	2,40%
1991	2,27%	3,58%	3,66%	3,25%	-0,19%	2,93%
1992	9,15%	7,54%	4,84%	5,62%	0,38%	6,35%
1993	7,41%	7,37%	3,93%	6,23%	-0,39%	5,63%
1994	4,73%	6,05%	4,03%	-1,30%	3,34%	4,02%
1995	3,92%	6,39%	4,95%	4,08%	5,91%	4,98%
1996	0,89%	1,71%	2,96%	3,58%	6,34%	2,39%
1997	5,58%	4,25%	4,36%	4,99%	3,97%	4,70%
1998	8,40%	3,75%	4,99%	2,90%	3,71%	5,28%
1999	8,22%	3,45%	3,85%	-1,89%	7,04%	4,54%
2000	1,80%	2,15%	3,61%	5,75%	4,10%	3,00%
2001	1,08%	1,71%	2,33%	2,60%	2,96%	1,90%
2002	2,89%	2,34%	3,87%	2,72%	0,75%	2,89%
2003	6,40%	2,30%	2,53%	3,48%	2,52%	3,67%
2004	4,29%	1,83%	3,15%	5,03%	5,31%	3,53%
2005	5,91%	2,75%	3,46%	4,07%	4,35%	4,14%
Promedio	4,80%	3,87%	3,73%	3,20%	3,13%	3,90%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 146. Centroamérica. Variación del PIBpc, 1990-2005.
Precios constantes de 2000. Porcentajes.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
1990	0,81%	4,06%	0,57%	-3,39%	-2,34%	0,31%
1991	-0,23%	1,65%	1,28%	0,19%	-2,60%	0,49%
1992	6,52%	5,34%	2,43%	2,52%	-2,12%	3,78%
1993	4,82%	5,10%	1,54%	3,13%	-2,89%	3,07%
1994	2,26%	3,78%	1,64%	-4,14%	0,86%	1,52%
1995	1,41%	4,16%	2,55%	1,13%	3,47%	2,49%
1996	-1,60%	-0,37%	0,62%	0,69%	4,06%	0,00%
1997	2,95%	2,11%	2,02%	2,10%	1,88%	2,29%
1998	5,71%	1,63%	2,62%	0,11%	1,66%	2,87%
1999	5,66%	1,38%	1,48%	-4,50%	4,92%	2,17%
2000	-0,46%	0,17%	1,19%	2,99%	2,04%	0,69%
2001	-1,01%	-0,21%	-0,12%	-0,03%	0,88%	-0,38%
2002	0,85%	0,44%	1,34%	0,13%	-1,26%	0,61%
2003	4,41%	0,45%	0,02%	0,92%	0,46%	1,39%
2004	2,38%	0,04%	0,61%	2,49%	3,22%	1,28%
2005	4,02%	0,99%	0,93%	1,62%	2,29%	1,91%
1990-1997⁽¹⁾	2,12%	3,23%	1,58%	0,28%	0,04%	1,74%
1998-2005⁽¹⁾	2,70%	0,61%	1,01%	0,47%	1,78%	1,32%
1990-2005⁽¹⁾	2,41%	1,92%	1,30%	0,37%	0,91%	1,53%

(1) Promedio anual.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 147. Centroamérica. Grado de observancia del *Cumplimiento* de los parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA. 1994-2005.
Por años. Porcentajes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio 1994-1999	Promedio 2000-2005	Promedio
Costa Rica	37,50%	50,00%	50,00%	37,50%	62,50%	50,00%	37,50%	37,50%	12,50%	37,50%	37,50%	37,50%	47,92%	33,33%	40,63%
El Salvador	75,00%	87,50%	75,00%	62,50%	75,00%	75,00%	75,00%	75,00%	75,00%	62,50%	62,50%	62,50%	75,00%	68,75%	71,88%
Guatemala	37,50%	75,00%	62,50%	62,50%	62,50%	50,00%	75,00%	75,00%	62,50%	75,00%	37,50%	37,50%	58,33%	60,42%	59,38%
Honduras	0,00%	12,50%	0,00%	25,00%	25,00%	12,50%	37,50%	37,50%	37,50%	25,00%	50,00%	50,00%	12,50%	39,58%	26,04%
Nicaragua	37,50%	50,00%	37,50%	62,50%	50,00%	50,00%	37,50%	25,00%	25,00%	25,00%	37,50%	37,50%	47,92%	31,25%	39,58%
Promedio	37,50%	55,00%	45,00%	50,00%	55,00%	47,50%	52,50%	50,00%	42,50%	45,00%	45,00%	45,00%	48,33%	46,67%	47,50%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballester y Rodríguez (1997).

Tabla 148. Centroamérica. Grado de observancia del *Esfuerzo* de los parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA. 1994-2005.
Por años. Porcentajes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio 1994-1999	Promedio 2000-2005	Promedio
Costa Rica	16,67%	33,33%	33,33%	83,33%	66,67%	83,33%	50,00%	33,33%	33,33%	50,00%	66,67%	50,00%	52,78%	47,22%	50,00%
El Salvador	83,33%	66,67%	66,67%	66,67%	66,67%	66,67%	16,67%	50,00%	16,67%	50,00%	33,33%	33,33%	69,44%	33,33%	51,39%
Guatemala	33,33%	66,67%	33,33%	50,00%	66,67%	33,33%	66,67%	33,33%	50,00%	50,00%	66,67%	66,67%	47,22%	55,56%	51,39%
Honduras	50,00%	33,33%	83,33%	100,00%	83,33%	66,67%	83,33%	100,00%	100,00%	50,00%	66,67%	100,00%	69,44%	83,33%	76,39%
Nicaragua	66,67%	83,33%	50,00%	83,33%	50,00%	50,00%	33,33%	50,00%	66,67%	66,67%	83,33%	66,67%	63,89%	61,11%	62,50%
Promedio	50,00%	56,67%	53,33%	76,67%	66,67%	60,00%	50,00%	53,33%	53,33%	53,33%	63,33%	63,33%	60,56%	56,11%	58,33%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballester y Rodríguez (1997).

Tabla 149. Centroamérica. Grado de observancia *Combinado* de los parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA. 1994-2005.
Por años. Porcentajes.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio 1994-1999	Promedio 2000-2005	Promedio
Costa Rica	27,08%	41,67%	41,67%	60,42%	64,58%	66,67%	43,75%	35,42%	22,92%	43,75%	52,08%	43,75%	50,35%	40,28%	45,31%
El Salvador	79,17%	77,08%	70,83%	64,58%	70,83%	70,83%	45,83%	62,50%	45,83%	56,25%	47,92%	47,92%	72,22%	51,04%	61,63%
Guatemala	35,42%	70,83%	47,92%	56,25%	64,58%	41,67%	70,83%	54,17%	56,25%	62,50%	52,08%	52,08%	52,78%	57,99%	55,38%
Honduras	25,00%	22,92%	41,67%	62,50%	54,17%	39,58%	60,42%	68,75%	68,75%	37,50%	58,33%	75,00%	40,97%	61,46%	51,22%
Nicaragua	52,08%	66,67%	43,75%	72,92%	50,00%	50,00%	35,42%	37,50%	45,83%	45,83%	60,42%	52,08%	55,90%	46,18%	51,04%
Promedio	43,75%	55,83%	49,17%	63,33%	60,83%	53,75%	51,25%	51,67%	47,92%	49,17%	54,17%	54,17%	54,44%	51,39%	52,92%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

Tabla 150. Centroamérica. Grado de observancia del *Cumplimiento* de los parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA. 1994-2005.
Por variables. Porcentajes.

Variable	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Promedio
PIB	58,33%	16,67%	8,33%	25,00%	41,67%	30,00%
IPC	8,33%	100,00%	75,00%	8,33%	41,67%	46,67%
Ti	58,33%	50,00%	58,33%	50,00%	83,33%	60,00%
ITCER	58,33%	91,67%	75,00%	16,67%	58,33%	60,00%
RIN/BM	91,67%	66,67%	50,00%	58,33%	66,67%	66,67%
DCC	16,67%	75,00%	16,67%	8,33%	0,00%	23,33%
DSP	16,67%	75,00%	91,67%	41,67%	25,00%	50,00%
DPT	16,67%	100,00%	100,00%	0,00%	0,00%	43,33%
Promedio	40,63%	71,88%	59,38%	26,04%	39,58%	47,50%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

Tabla 151. Centroamérica. Grado de observancia del *Esfuerzo* de cada uno de los parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA. 1994-2005.

Por variables. Porcentajes.

Variable	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Promedio
PIB	50,00%	25,00%	41,67%	66,67%	58,33%	48,33%
IPC	58,33%	66,67%	58,33%	66,67%	58,33%	61,67%
Ti	---	---	---	---	---	---
ITCER	---	---	---	---	---	---
RIN/BM	75,00%	75,00%	58,33%	91,67%	58,33%	71,67%
DCC	33,33%	41,67%	58,33%	91,67%	66,67%	58,33%
DSP	41,67%	41,67%	50,00%	75,00%	58,33%	53,33%
DPT	41,67%	58,33%	41,67%	66,67%	75,00%	56,67%
Promedio	50,00%	51,39%	51,39%	76,39%	62,50%	58,33%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballester y Rodríguez (1997).

Tabla 152. Centroamérica. Grado de observancia *Combinado* de los parámetros de convergencia macroeconómica del CMCA. 1994-2005.

Por variables. Porcentajes.

Variable	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Promedio
PIB	54,17%	20,83%	25,00%	45,83%	50,00%	39,17%
IPC	33,33%	83,33%	66,67%	37,50%	50,00%	54,17%
Ti	---	---	---	---	---	---
ITCER	---	---	---	---	---	---
RIN/BM	83,33%	70,83%	54,17%	75,00%	62,50%	69,17%
DCC	25,00%	58,33%	37,50%	50,00%	33,33%	40,83%
DSP	29,17%	58,33%	70,83%	58,33%	41,67%	51,67%
DPT	29,17%	79,17%	70,83%	33,33%	37,50%	50,00%
Promedio	42,36%	61,81%	54,17%	50,00%	45,83%	50,83%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballester y Rodríguez (1997).

Tabla 153. Costa Rica. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento (C) y Esfuerzo (E). Por años.

Variable	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E
PIB	+	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+
IPC	+	+	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-	+	-	+	-	-	-	-
Ti	+		+		+		-		-		-		-		+		-		+		+		+	
ITCER	-		+		+		+		+		+		+		+		-		-		-		-	
RIN/BM	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
DCC	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	+	-	-
DSP	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+
DPT	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Porcentaje de C y E	37,50%	16,67%	50,00%	33,33%	50,00%	33,33%	37,50%	83,33%	62,50%	66,67%	50,00%	83,33%	37,50%	50,00%	37,50%	33,33%	12,50%	33,33%	37,50%	50,00%	37,50%	66,67%	37,50%	50,00%
	33,33%		0,00%		0,00%		0,00%		20,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		33,33%	
	0,00%		0,00%		0,00%		60,00%		66,67%		50,00%		20,00%		20,00%		14,29%		20,00%		40,00%		40,00%	

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 154. Costa Rica. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento y Esfuerzo. Por parámetros.

Variable	Porcentajes			
	Cumplimiento	Esfuerzo		
PIB	58,33%	50,00%	14,29%	0,00%
IPC	8,33%	58,33%	0,00%	54,55%
Ti	58,33%	---	---	
ITCER	58,33%	---	---	
RIN/BM	91,67%	75,00%	18,18%	0,00%
DCC	16,67%	33,33%	0,00%	20,00%
DSP	16,67%	41,67%	0,00%	30,00%
DPT	16,67%	41,67%	0,00%	27,27%
Promedio	40,63%	50,00%		

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 155. El Salvador. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento (C) y Esfuerzo (E). Por años.

Variable	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E
PIB	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+
IPC	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+	-
Ti	+		+		+		-		-		-		-		+		+		+		-		-	
ITCER	-		+		+		+		+		+		+		+		+		+		+		+	
RIN/BM	-	+	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-
DCC	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-
DSP	+	+	+	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+
DPT	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+	-	+	-	+	-
Porcentaje de C y E	75,00%	83,33%	87,50%	66,67%	75,00%	66,67%	62,50%	66,67%	75,00%	66,67%	75,00%	66,67%	75,00%	16,67%	75,00%	50,00%	75,00%	16,67%	62,50%	50,00%	62,50%	33,33%	62,50%	33,33%
	16,67%		28,57%		16,67%		20,00%		16,67%		33,33%		66,67%		16,67%		50,00%		40,00%		40,00%		75,00%	
	50,00%		100,00%		50,00%		33,33%		0,00%		50,00%		0,00%		0,00%		0,00%		33,33%		0,00%		25,00%	

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 156. El Salvador. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento y Esfuerzo. Por parámetros.

Variable	Porcentajes			
	Cumplimiento	Esfuerzo		
PIB	16,67%	25,00%	100,00%	30,00%
IPC	100,00%	66,67%	33,33%	0,00%
Ti	50,00%	---	---	---
ITCER	91,67%	---	---	---
RIN/BM	66,67%	75,00%	37,50%	75,00%
DCC	75,00%	41,67%	44,44%	0,00%
DSP	75,00%	41,67%	55,56%	33,33%
DPT	100,00%	58,33%	41,67%	0,00%
Promedio	71,88%	51,39%		

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 157. Guatemala. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento (C) y Esfuerzo (E). Por años.

Variable	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E
PIB	-	-	+	+	-	-	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+
IPC	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-
Ti	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-
ITCER	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-
RIN/BM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+
DCC	-	-	+	+	+	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+
DSP	+	-	+	+	+	+	+	-	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-
DPT	+	+	+	-	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+	-	+	+
Porcentaje de C y E	37,50%	33,33%	75,00%	66,67%	62,50%	33,33%	62,50%	50,00%	62,50%	66,67%	50,00%	33,33%	75,00%	66,67%	75,00%	33,33%	62,50%	50,00%	75,00%	50,00%	37,50%	66,67%	37,50%	66,67%
	33,33%		16,67%		40,00%		40,00%		20,00%		25,00%		0,00%		33,33%		20,00%		33,33%		33,33%		33,33%	
	0,00%		0,00%		0,00%		66,67%		66,67%		25,00%		0,00%		0,00%		33,33%		50,00%		40,00%		40,00%	

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 158. Guatemala. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento y Esfuerzo. Por parámetros.

Variable	Porcentajes			
	Cumplimiento	Esfuerzo		
PIB	8,33%	41,67%	0,00%	36,36%
IPC	75,00%	58,33%	22,22%	0,00%
Ti	58,33%	---	---	---
ITCER	75,00%	---	---	---
RIN/BM	50,00%	58,33%	16,67%	33,33%
DCC	16,67%	58,33%	0,00%	50,00%
DSP	91,67%	50,00%	45,45%	0,00%
DPT	100,00%	41,67%	58,33%	0,00%
Promedio	59,38%	51,39%		

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 159. Honduras. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento (C) y Esfuerzo (E). Por años.

Variable	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E
PIB	-	-	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+	-	+	-	+	-	-	+	+	+	+
IPC	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+	+	+	-	+	-	+	-	-	-	+
Ti	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-	+	-	-	+	+	+	+
ITCER	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RIN/BM	-	+	-	-	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
DCC	-	+	-	-	-	+	-	+	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+
DSP	-	+	-	+	-	+	-	+	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+
DPT	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-	+
Porcentaje de C y E	0,00%	50,00%	12,50%	33,33%	0,00%	83,33%	25,00%	100,00%	25,00%	83,33%	12,50%	66,67%	37,50%	83,33%	37,50%	100,00%	37,50%	100,00%	25,00%	50,00%	50,00%	66,67%	50,00%	100,00%
	---		0,00%		---		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%	
	37,50%		28,57%		62,50%		100,00%		50,00%		42,86%		60,00%		60,00%		80,00%		33,33%		25,00%		75,00%	

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 160. Honduras. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento y Esfuerzo. Por parámetros.

Variable	Porcentajes			
	Cumplimiento	Esfuerzo		
PIB	25,00%	66,67%	0,00%	55,56%
IPC	8,33%	66,67%	0,00%	63,64%
Ti	50,00%	---	---	---
ITCER	16,67%	---	---	---
RIN/BM	58,33%	91,67%	0,00%	80,00%
DCC	8,33%	91,67%	0,00%	90,91%
DSP	41,67%	75,00%	0,00%	57,14%
DPT	0,00%	66,67%	0,00%	66,67%
Promedio	39,58%	50,00%		

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 161. Nicaragua. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento (C) y Esfuerzo (E). Por años.

Variable	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E
PIB	-	+	-	+	+	+	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
IPC	+	+	+	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	+	+	+	+	-	+	-	-	-	-
Ti	+		+		+		+		+		+		+		-		-		+		+		+	
ITCER	+		+		-		+		+		+		+		+		-		-		-		-	
RIN/BM	-	-	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	+	-	+	-	+	+	+	+
DCC	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+
DSP	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+
DPT	-	+	-	-	-	+	-	+	-	+	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-
Porcentaje de C y E	37,50%	66,67%	50,00%	83,33%	37,50%	50,00%	62,50%	83,33%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	37,50%	33,33%	25,00%	50,00%	25,00%	66,67%	25,00%	66,67%	37,50%	83,33%	37,50%	66,67%
	0,00%		0,00%		33,33%		0,00%		0,00%		0,00%		33,33%		0,00%		50,00%		50,00%		0,00%		0,00%	
	60,00%		75,00%		40,00%		66,67%		25,00%		25,00%		40,00%		33,33%		50,00%		66,67%		60,00%		40,00%	

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 162. Nicaragua. Parámetros de convergencia del CMCA. Cumplimiento y Esfuerzo. Por parámetros.

Variable	Porcentajes			
	Cumplimiento	Esfuerzo		
PIB	41,67%	58,33%	0,00%	28,57%
IPC	41,67%	58,33%	20,00%	42,86%
Ti	83,33%	---	---	---
ITCER	58,33%	---	---	---
RIN/BM	66,67%	58,33%	37,50%	50,00%
DCC	0,00%	66,67%	0,00%	66,67%
DSP	25,00%	58,33%	0,00%	44,44%
DPT	0,00%	75,00%	0,00%	75,00%
Promedio	39,58%	50,00%		

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Tabla 163. Centroamérica. Convergencia simple. 1990-2005.
Tomando como referencia a Costa Rica. Resultados de la estimación.

Tomando como referencia a CR				Tomando como referencia a ES		
	Término independiente	Coefficiente	R ²	Término independiente	Coefficiente	R ²
El Salvador	0,5529	-0,0035	0,4752	---	---	---
Guatemala	0,4166	-0,0036	0,8203	0,7546	-0,0020	0,1761
Honduras	0,2892	-0,0049	0,9102	0,5259	-0,0062	0,6749
Nicaragua	0,2117	-0,0017	0,4205	0,3833	-0,0006	0,0163

Fuente: elaboración propia.

Tabla 164. Centroamérica. PIBpc, 1990-2005.
Dólares US de 2000 y porcentajes.

PIBpc en promedio y crecimiento					
Países	1990-1991	2004-2005	Crecimiento promedio anual 1990-1991	Crecimiento promedio anual 2004-2005	Crecimiento promedio anual 1990-2005
Costa Rica	3.119,53	4.422,79	0,29%	3,20%	2,41%
El Salvador	1.652,00	2.118,18	2,85%	0,51%	1,92%
Guatemala	1.297,89	1.567,49	0,93%	0,77%	1,30%
Honduras	894,53	969,71	-1,60%	2,06%	0,37%
Nicaragua	703,29	829,99	-2,47%	2,75%	0,91%
Centroamérica	1.416,69	1.777,76	0,40%	1,59%	1,53%

Comparativa respecto al promedio de la región					
Países	1990-1991	2004-2005	Crecimiento promedio anual 1990-1991	Crecimiento promedio anual 2004-2005	Crecimiento promedio anual 1990-2005
Costa Rica	220,20%	248,78%	72,25%	200,90%	157,17%
El Salvador	116,61%	119,15%	716,30%	32,27%	125,42%
Guatemala	91,61%	88,17%	232,94%	48,24%	84,65%
Honduras	63,14%	54,55%	44,46%	129,13%	24,39%
Nicaragua	49,64%	46,69%	46,27%	172,78%	59,40%

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 165. Centroamérica. Convergencia- σ . Valores de la regresión.

	Convergencia- σ	Convergencia- σ sin NI	Convergencia- σ sin CR	Convergencia- σ sin CR (1992-2005)	Convergencia- σ sin NI y CR	Convergencia- σ sin NI y CR (1999-2005)
Constante	-9,51064 (-5,58613)	-10,162174 (-11,776382)	-2,0927605 (-1,6141515)	0,7588858 (0,8089289)	-3,5391571 (-5,5191497)	1,0863577 (1,0399283)
β	0,004917 (5,76928)	0,0051858 (12,004032)	0,0011026 (1,698753)	-0,0003229 (-0,6877863)	0,001799 (5,6040149)	-0,0005118 (-0,9805973)
R²	0,70392	0,911447	0,1708991	0,0379258	0,6916638	0,1381256
Adjusted R²	0,682772	0,905121	0,1116776	---	0,6696398	---
F-Test	33,28459 (4,86E-05)	144,09678 (9,313E-09)	2,8857616 (0,111469)	0,47305 (0,504665)	31,404983 (6,5E-05)	0,961571 (0,364661)

Fuente: elaboración propia.

Tabla 166. Centroamérica. Primera regresión de la relación entre los parámetros de convergencia del CMCA y el crecimiento económico, 1990-2005.

Estimación con datos de panel a partir de *diferencias*.

	Regresión agrupada (MCO)	Efectos aleatorios	Efectos fijos	Efectos fijos (corregida)
Constante	270,8554 (7,77)	270,8554 (7,77)	296,4349 (10,09)	288,0259 (9,13)
IPC	-0,4421678 (-0,12)	-0,4421678 (-0,12)	0,0530018 (0,02)	0,9584569 (0,39)
Ti	7,771348 (1,51)	7,771348 (1,51)	6,815808 (1,78)	5,835845 (2,05)
ITCER	-9,833156 (-2,08)	-9,833156 (-2,08)	-2,689566 (-0,72)	-7,496759 (-2,00)
RIN/BM	-1,701126 (-1,55)	-1,701126 (-1,55)	-0,8710734 (-1,06)	-0,8226884 (-1,16)
Xextra	0,3986249 (4,91)	0,3986249 (4,91)	0,421011 (6,90)	0,4029049 (5,38)
Xintra	0,2452584 (1,27)	0,2452584 (1,27)	-0,0095085 (-0,06)	0,055365 (0,39)
GP	0,0016366 (4,61)	0,0016366 (4,61)	0,0012095 (2,47)	0,0013605 (2,82)
DPT	0,0328333 (1,76)	0,0328333 (1,76)	0,0106451 (0,74)	0,0170931 (1,61)
R2	0,5344	0,5344	0,4823	0,4724
F-test (chi2) *	9,18	(73,45)	7,67	(63,30)
Observaciones	73	73	73	73

(*) Probabilidad > F (chi2) =0

Tabla 167. Centroamérica. Segunda regresión de la relación entre los parámetros de convergencia del CMCA y el crecimiento económico, 1990-2005.

Estimación con datos de panel a partir de *diferencias*.

	Regresión agrupada (MCO)	Efectos aleatorios	Efectos fijos	Efectos fijos (corregida)
Constante	400,6882 (5,25)	400,6882 (5,25)	262,38 (4,02)	378,6158 (4,39)
IPC	0,2065845 (0,06)	0,2065845 (0,06)	-0,0769822 (-0,03)	1,054655 (0,42)
Ti	6,732723 (1,32)	6,732723 (1,32)	7,022925 (1,82)	5,478026 (1,95)
ITCER	-8,237043 (-1,75)	-8,237043 (-1,75)	-2,854337 (-0,76)	-7,142769 (-1,94)
RIN/BM	-1,466169 (-1,35)	-1,466169 (-1,35)	-0,9087028 (-1,10)	-0,8321421 (-1,20)
Xextra	0,4093696 (5,13)	0,4093696 (5,13)	0,4188488 (6,82)	0,4090473 (5,47)
Xintra	0,267731 (1,41)	0,267731 (1,41)	-0,0255045 (-0,17)	0,0625793 (0,44)
GP	0,0017187 (4,90)	0,0017187 (4,90)	0,001209 (2,46)	0,0014227 (3,00)
DPT	0,0283126 (1,54)	0,0283126 (1,54)	0,0111605 (0,77)	0,0164146 (1,57)
D1(paz)	-153,4357 (-1,90)	-153,4357 (-1,90)	40,16818 (0,58)	-106,4143 (-1,21)
R2	0,5597	0,5597	0,4622	0,4835
F-test (chi2)*	8,90	(80,07)	6,78	(64,75)
Observaciones	73	73	73	73

(*) Probabilidad > F (chi2) =0

Tabla 168. Centroamérica. Tercera regresión de la relación entre los parámetros de convergencia del CMCA y el crecimiento económico, 1990-2005.

Estimación con datos de panel a partir de *diferencias*.

	Regresión agrupada (MCO)	Efectos aleatorios	Efectos fijos	Efectos fijos (corregida)
Constante	404,7555 (5,40)	404,7555 (5,40)	264,9367 (4,06)	393,3663 (4,64)
IPC	-0,367627 (-0,10)	-0,367627 (-0,10)	-0,3419778 (-0,12)	0,6576789 (0,25)
Ti	6,916943 (1,39)	6,916943 (1,39)	7,09917 (1,84)	5,804913 (1,90)
ITCER	-5,660072 (-1,17)	-5,660072 (-1,17)	-1,799635 (-0,47)	-6,386957 (-1,48)
RIN/BM	-1,968919 (-1,79)	-1,968919 (-1,79)	-1,16365 (-1,36)	-1,181747 (-1,59)
Xextra	0,3944577 (5,01)	0,3944577 (5,01)	0,412652 (6,70)	0,4022096 (5,68)
Xintra	0,3268708 (1,73)	0,3268708 (1,73)	0,0095962 (0,06)	0,1282718 (0,79)
GP	0,0017205 (5,00)	0,0017205 (5,00)	0,0012853 (2,60)	0,0015704 (3,94)
DPT	0,0324854 (1,78)	0,0324854 (1,78)	0,0139016 (0,95)	0,0198289 (1,69)
D1(paz)	-123,2915 (-1,52)	-123,2915 (-1,52)	50,81989 (0,73)	-115,4156 (-1,31)
D2(fm)	-104,5484 (-1,83)	-104,5484 (-1,83)	-50,99748 (-1,13)	-43,29694 (-0,94)
R2	0,5822	0,5822	0,4860	0,5063
F-test (chi2)*	8,64	(86,40)	6,26	(76,22)
Observaciones	73	73	73	73

(*) Probabilidad > F (chi2) =0

Tabla 169. Centroamérica. Cuarta regresión de la relación entre los parámetros de convergencia del CMCA y el crecimiento económico, 1990-2005.

Estimación con datos de panel a partir de *diferencias*.

	Regresión agrupada (MCO)	Efectos aleatorios	Efectos fijos	Efectos fijos (corregida)
Constante	412,8968 (5,36)	412,8968 (5,36)	266,4455 (4,13)	401,2853 (4,59)
IPC	0,0182693 (0,00)	0,0182693 (0,00)	0,5594489 (0,20)	0,8361878 (0,30)
Ti	6,842282 (1,36)	6,842282 (1,36)	6,919561 (1,81)	5,836774 (1,89)
ITCER	-6,205466 (-1,25)	-6,205466 (-1,25)	-3,094057 (-0,79)	-6,765696 (-1,49)
RIN/BM	-1,920736 (-1,73)	-1,920736 (-1,73)	-1,046048 (-1,23)	-1,196568 (-1,58)
Xextra	0,3954865 (4,99)	0,3954865 (4,99)	0,4191254 (6,86)	0,4025703 (5,71)
Xintra	0,3305933 (1,73)	0,3305933 (1,73)	0,0059608 (0,04)	0,1371651 (0,82)
GP	0,0017359 (5,00)	0,0017359 (5,00)	0,0015537 (2,96)	0,0015927 (4,05)
DPT	0,0330336 (1,80)	0,0330336 (1,80)	0,0160118 (1,10)	0,021009 (1,75)
D1(paz)	-106,4517 (-1,22)	-106,4517 (-1,22)	100,8777 (1,31)	-106,1486 (-1,16)
D2(fm)	-100,992 (-1,74)	-100,992 (-1,74)	-45,99535 (-1,03)	-44,18487 (-0,94)
D3(int)	-33,05973 (-0,53)	-33,05973 (-0,53)	-75,01398 (-1,45)	-22,62066 (-0,41)
R2	0,5841	0,5841	0,4798	0,5106
F-test (chi2) *	7,79	(85,69)	5,99	(77,63)
Observaciones	73	73	73	73

(*) Probabilidad > F (chi2) =0

Tabla 170. Centroamérica. Quinta regresión de la relación entre los parámetros de convergencia del CMCA y el crecimiento económico, 1990-2005.

Estimación con datos de panel a partir de *diferencias*.

	Regresión agrupada (MCO)	Efectos aleatorios	Efectos fijos	Efectos fijos (corregida)
Constante	415,2872 (5,39)	415,2872 (5,39)	264,8887 (4,13)	403,9435 (5,31)
IPC	-0,1043949 (-0,03)	-0,1043949 (-0,03)	0,4981057 (0,18)	0,3321051 (0,13)
Ti	6,940329 (1,37)	6,940329 (1,37)	7,105692 (1,86)	5,929074 (1,94)
ITCER	-5,414296 (-1,07)	-5,414296 (-1,07)	-2,299726 (-0,58)	-4,660109 (-1,08)
RIN/BM	-1,562922 (-1,37)	-1,562922 (-1,37)	-0,7522619 (-0,87)	-0,7994825 (-1,09)
Xextra	0,4192145 (5,12)	0,4192145 (5,12)	0,4355699 (6,98)	0,4374519 (6,16)
Xintra	0,3493683 (1,81)	0,3493683 (1,81)	0,0287251 (0,19)	0,1593277 (1,18)
GP	0,0018248 (5,18)	0,0018248 (5,18)	0,0017019 (3,23)	0,0016479 (4,10)
DPT	0,0246897 (1,26)	0,0246897 (1,26)	0,0081566 (0,53)	0,0077015 (0,54)
D1(paz)	-128,9207 (-1,46)	-128,9207 (-1,46)	84,07656 (1,10)	-129,5343 (-1,59)
D2(fm)	-90,43633 (-1,54)	-90,43633 (-1,54)	-39,89584 (-0,89)	-30,88801 (-0,73)
D3(int)	-28,85679 (-0,46)	-28,85679 (-0,46)	-72,33106 (-1,39)	-20,5796 (-0,39)
Term	2,683128 (1,11)	2,683128 (1,11)	2,73261 (1,49)	3,711244 (2,00)
IED	-0,1422061 (-0,98)	-0,1422061 (-0,98)	-0,1183776 (-1,08)	-0,1796517 (-1,66)
R2	0,6043	0,4600	0,5677	0,5494
F-test (chi2) *	6,81	(88,56)	5,45	(90,51)
Observaciones	73	73	73	73

(*) Probabilidad > F (chi2) =0

Tabla 171. Centroamérica. Sexta regresión de la relación entre los parámetros de convergencia del CMCA y el crecimiento económico, 1990-2005.

Estimación con datos de panel a partir de *diferencias*.

	Regresión agrupada (MCO)	Efectos aleatorios	Efectos fijos	Efectos fijos (corregida)
Constante	454,5292 (6,19)	454,5292 (6,19)	264,8446 (4,32)	357,9062 (4,94)
IPC				
Ti	6,541168 (1,35)	6,541168 (1,35)	7,225805 (2,09)	4,785745 (1,94)
ITCER				
RIN/BM				
Xextra	0,4445915 (5,41)	0,4445915 (5,41)	0,4357957 (7,31)	0,4569594 (6,86)
Xintra				
GP	0,001781 (5,10)	0,001781 (5,10)	0,0014058 (2,96)	0,0010754 (1,91)
DPT				
D1(paz)	-211,217 (-2,69)	-211,217 (-2,69)	16,55498 (0,26)	-84,1467 (-1,17)
D2(fm)				
D3(int)				
Term	3,893353 (1,71)	3,893353 (1,71)	3,294268 (2,01)	4,413412 (3,86)
IED	-0,1812225 (-1,26)	-0,1812225 (-1,26)	-0,1365905 (-1,32)	-0,2024394 (-2,63)
R2	0,5323	0,4517	0,5357	0,5325
F-test (chi2) *	12,33	(73,98)	11,73	(79,47)
Observaciones	73	73	73	73

(*) Probabilidad > F (chi2) =0

Tabla 172. Centroamérica. Resumen de regresiones de la relación entre los parámetros de convergencia del CMCA y el crecimiento económico, 1990-2005. Estimación con datos de panel a partir de *diferencias*. Estimación por *efectos fijos* “corregida”.

	Primera regresión	Segunda regresión	Tercera regresión	Cuarta regresión	Quinta regresión	Sexta regresión
Constante	288,0259 (9,13)	378,6158 (4,39)	393,3663 (4,64)	401,2853 (4,59)	403,9435 (5,31)	357,9062 (4,94)
IPC	0,9584569 (0,39)	1,054655 (0,42)	0,6576789 (0,25)	0,8361878 (0,30)	0,3321051 (0,13)	
Ti	5,835845 (2,05)	5,478026 (1,95)	5,804913 (1,90)	5,836774 (1,89)	5,929074 (1,94)	4,785745 (1,94)
ITCER	-7,496759 (-2,00)	-7,142769 (-1,94)	-6,386957 (-1,48)	-6,765696 (-1,49)	-4,660109 (-1,08)	
RIN/BM	-0,8226884 (-1,16)	-0,8321421 (-1,20)	-1,181747 (-1,59)	-1,196568 (-1,58)	-0,7994825 (-1,09)	
Xextra	0,4029049 (5,38)	0,4090473 (5,47)	0,4022096 (5,68)	0,4025703 (5,71)	0,4374519 (6,16)	0,4569594 (6,86)
Xintra	0,055365 (0,39)	0,0625793 (0,44)	0,1282718 (0,79)	0,1371651 (0,82)	0,1593277 (1,18)	
GP	0,0013605 (2,82)	0,0014227 (3,00)	0,0015704 (3,94)	0,0015927 (4,05)	0,0016479 (4,10)	0,0010754 (1,91)
DPT	0,0170931 (1,61)	0,0164146 (1,57)	0,0198289 (1,69)	0,021009 (1,75)	0,0077015 (0,54)	
D1(paz)		-106,4143 (-1,21)	-115,4156 (-1,31)	-106,1486 (-1,16)	-129,5343 (-1,59)	-84,1467 (-1,17)
D2(fm)			-43,29694 (-0,94)	-44,18487 (-0,94)	-30,88801 (-0,73)	
D3(int)				-22,62066 (-0,41)	-20,5796 (-0,39)	
Term					3,711244 (2,00)	4,413412 (3,86)
IED					-0,1796517 (-1,66)	-0,2024394 (-2,63)
R2	0,4724	0,4835	0,5063	0,5106	0,5494	0,5325
chi2*	63,30	64,75	76,22	77,63	90,51	79,47
Observaciones	73	73	73	73	73	73

(*) Probabilidad > F (chi2) =0

Tabla 173. Prueba de Breusch y Pagan y de la F restrictiva.

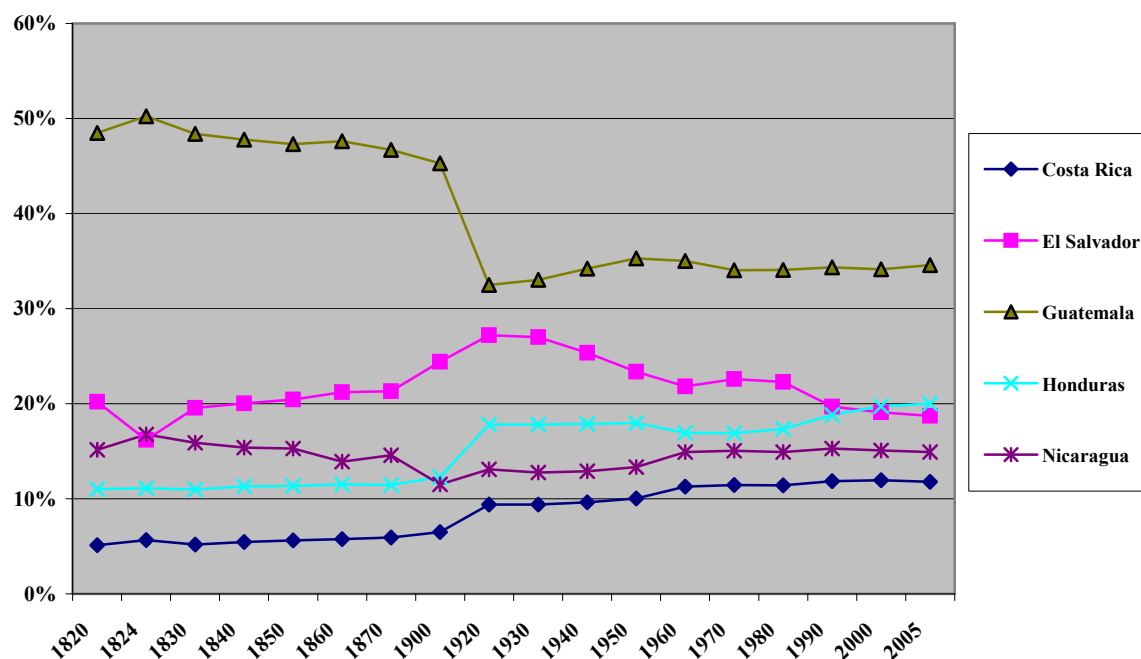
	Primera regresión		Segunda regresión		Tercera regresión		Cuarta regresión		Quinta regresión		Sexta regresión	
$pib_1[id,t] = Xb + u[id] + e[id,t]$ Test: $Var(u)=0$												
	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)	Var	sd=sqrt(Var)
pib_1	80107,9	283,0334	80107,9	283,0334	80107,9	283,0334	80107,9	283,0334	81202,65	284,9608	81202,65	284,9608
e	22753,39	150,8423	23005,78	151,6766	22896,05	151,3144	22470,27	149,9009	22093,35	148,6383	21006,18	144,9351
u	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
chi2	65,67		36,90		31,79		34,34		35,17		69,01	
Prob>chi2	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	
F-test: $u_i=0$												
F-test	14,51		12,85		11,81		12,44		12,32		16,84	
Prob>F	0,0000		0,0000		0,0000		0,0000		0,0000		0,0000	

Tabla 174. Test para detectar autocorrelación y heterocedasticidad.

	Primera regresión	Segunda regresión	Tercera regresión	Cuarta regresión	Quinta regresión	Sexta regresión
Wooldridge test for autocorrelation in panel data						
<i>H0: no first-order autocorrelation</i>						
F-test	33,243	28,137	29,690	28,256	12,086	8,509
Prob>F	0,0045	0,0061	0,0055	0,0060	0,0254	0,0434
Modified Wald test for groupwise heteroskedasticity in fixed effect regression model						
<i>H0: $\sigma(i)^2 = \sigma^2$ for all i</i>						
chi2	103,65	106,90	61,78	40,77	37,92	194,20
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

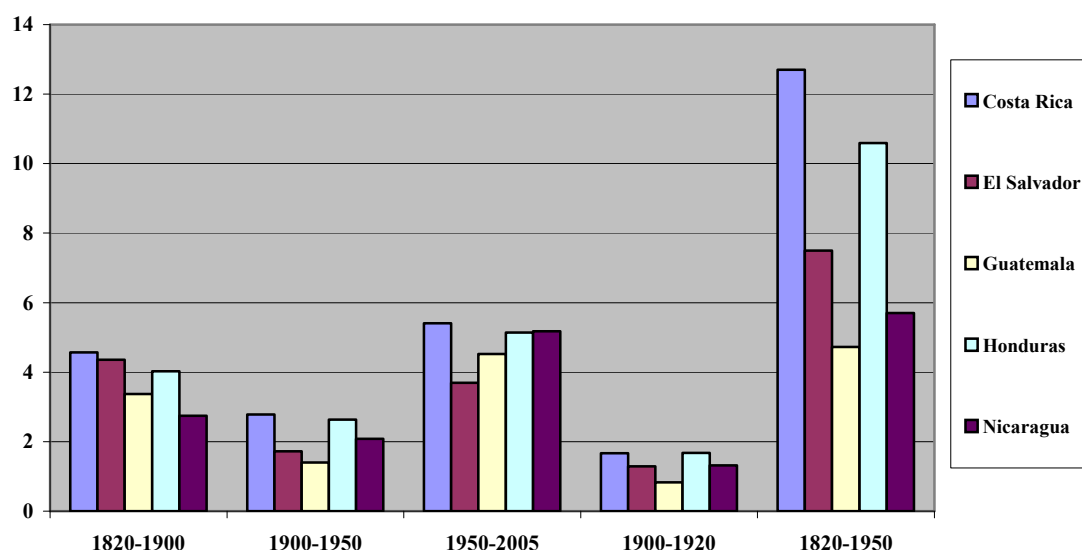
ANEXO GRÁFICO

Gráfico 1. Centroamérica. Población, 1820-2005.
En porcentajes sobre el total.



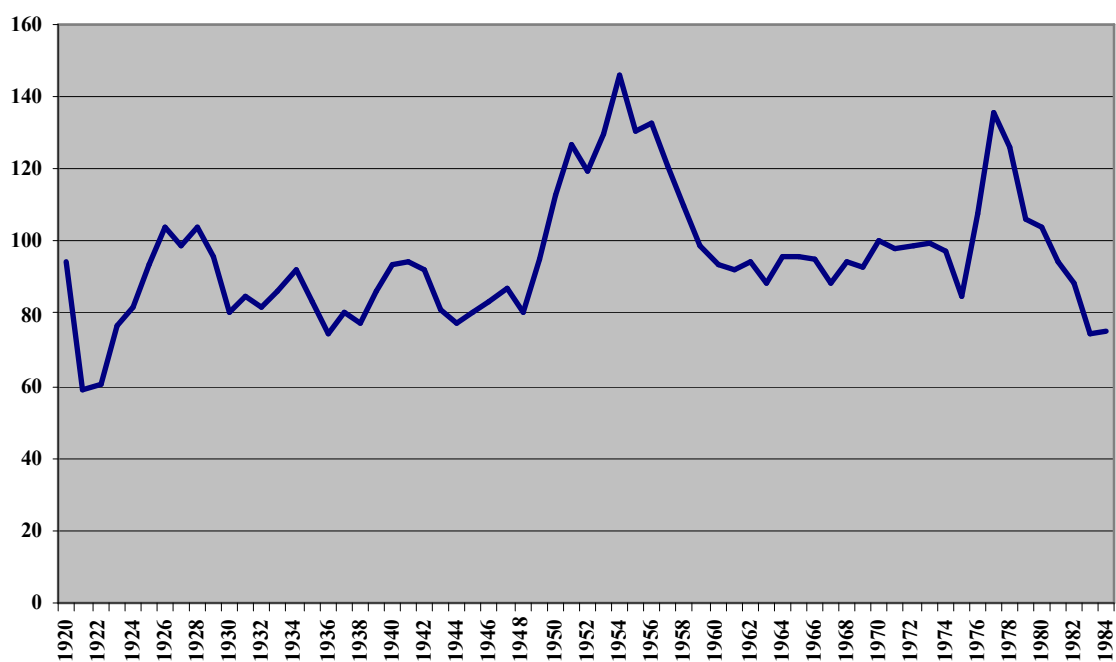
Nota: los datos de 1900 están referidos a 1901 para Costa Rica, El Salvador y Honduras, y a 1906 para el caso de Nicaragua.
Fuente: cifras de 1820-1870 extraídas de Pérez (1993), excepto 1824, extraídas de Sol (1973). Cifras de 1900 extraídas de censos oficiales de población de sus respectivos países: varios años. Cifras de 1920-1940 extraídas de Bulmer-Thomas (1994). Cifras de 1950-2005 extraídas de CEPAL. Elaboración Propia.

Gráfico 2. Centroamérica. Diferencial de crecimiento de la población, 1820-2005. Por períodos. En valores enteros.



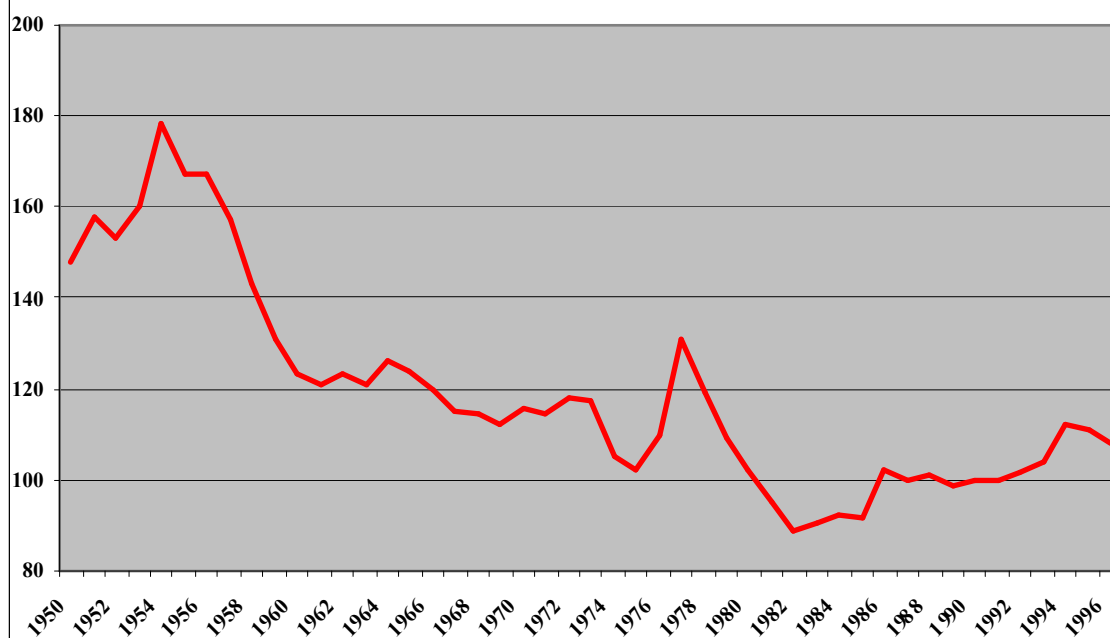
(1) Datos de 1901 para Costa Rica, El Salvador y Honduras. Cifras de 1906 para Nicaragua.
Fuente: cifras de 1820-1870 extraídas de Pérez (1993), excepto 1824, extraídas de Sol (1973). Cifras de 1900 extraídas de censos oficiales de población de sus respectivos países: varios años. Cifras de 1920-1940 extraídas de Bulmer-Thomas (1994). Cifras de 1950-2005 extraídas de CEPAL. Elaboración Propia.

Gráfico 3. Relación de precios de intercambio para Centroamérica, 1920-1984.
1970=100



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 4. Relación de precios de intercambio para Centroamérica, 1950-1996.
1990=100



Fuente: CEPAL, 2001, p. 10.

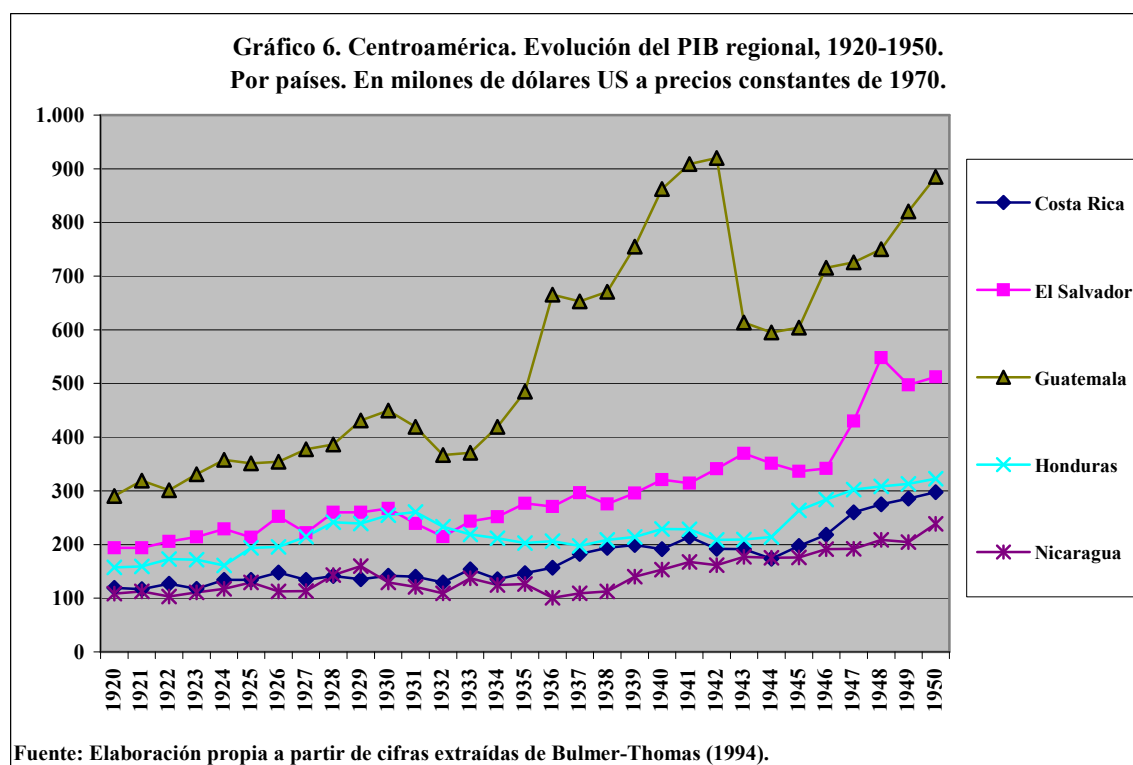
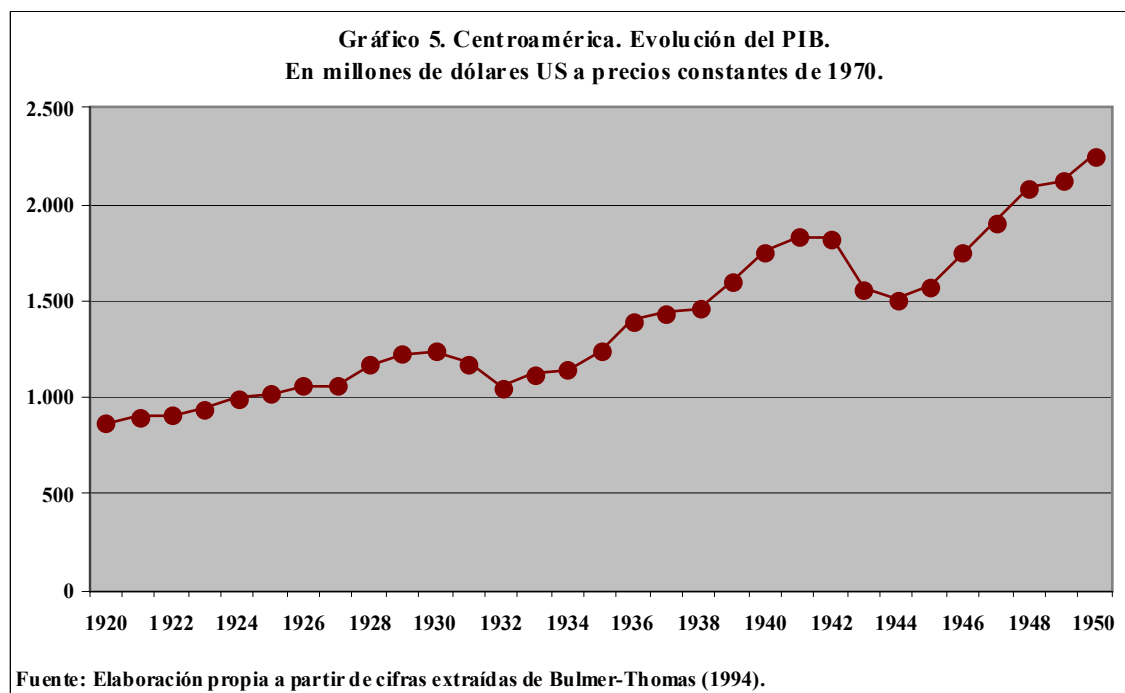
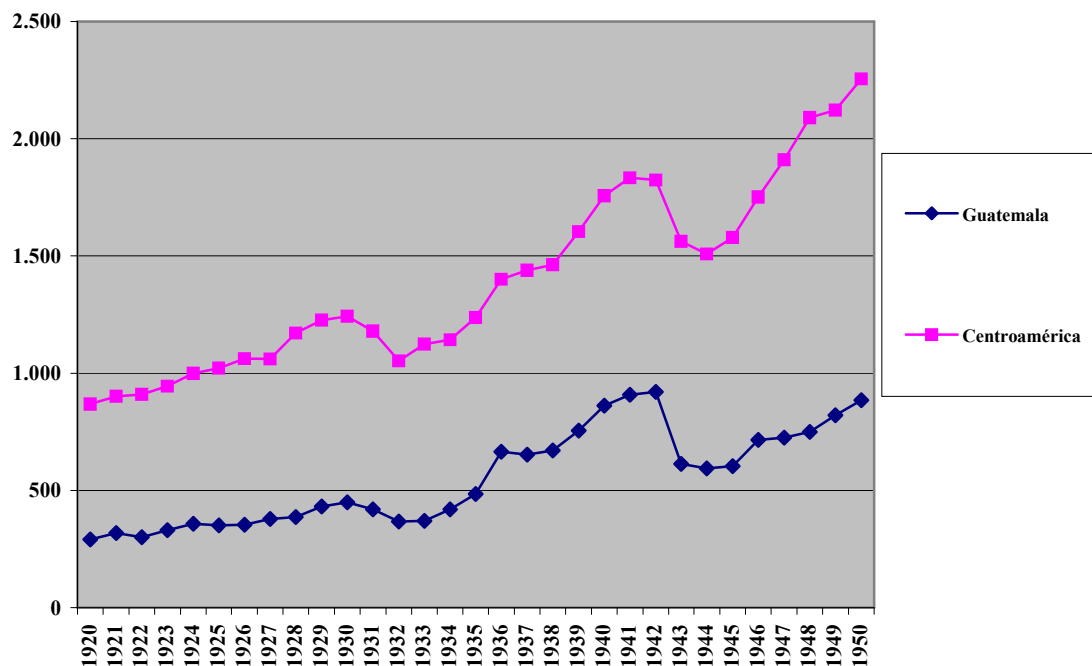
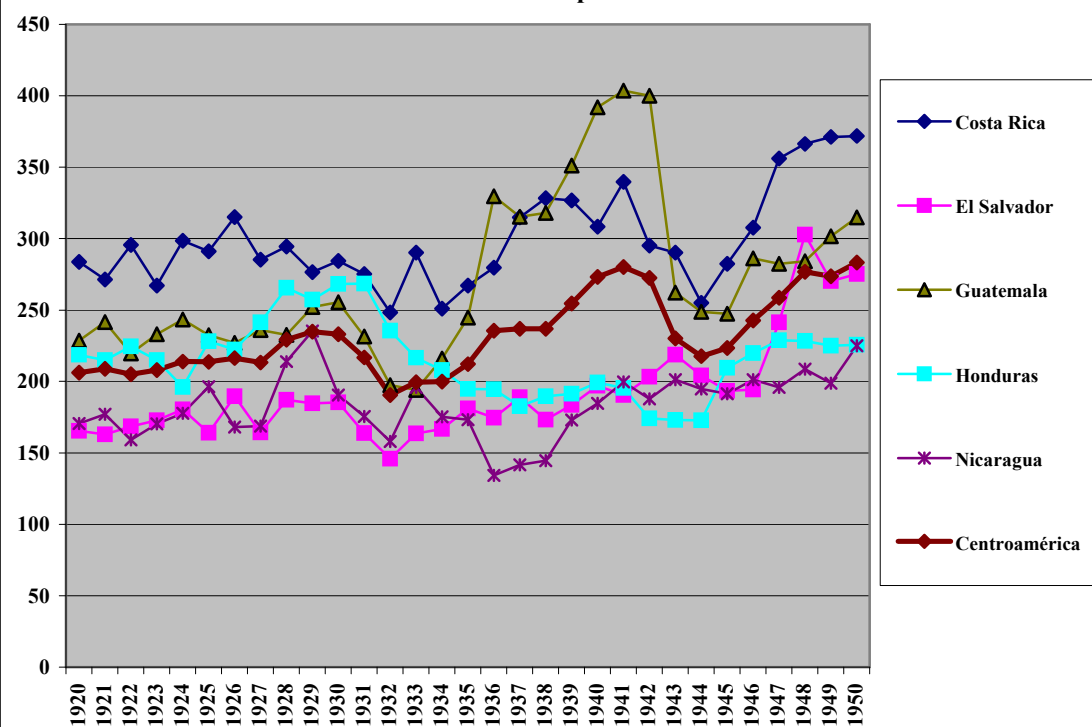


Gráfico 7. Centroamérica. Evolución del PIB regional, 1920-1950. Comparativa. Por países. En millones de dólares US a precios corrientes de 1970.



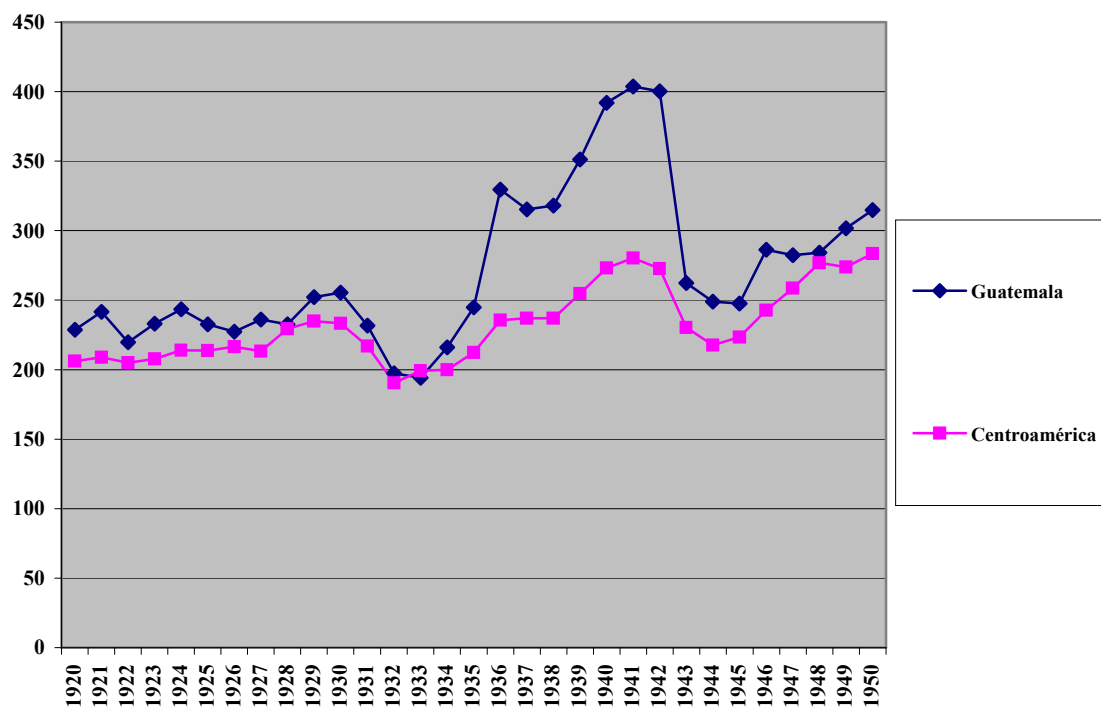
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 8. Centroamérica. Evolución del PIBpc regional. Por países. En millones de dólares US a precios constantes de 1970.



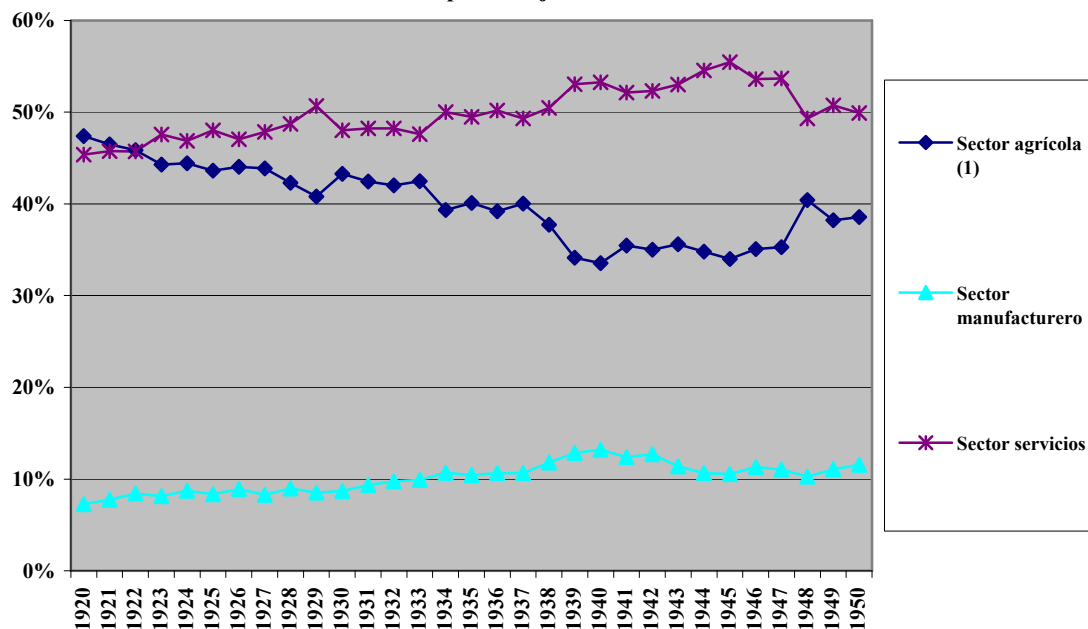
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

**Gráfico 9. Centroamérica. Evolución del PIBpc regional, 1920-1950.
Comparativa. En millones de dólares US a precios constantes de 1970.**



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

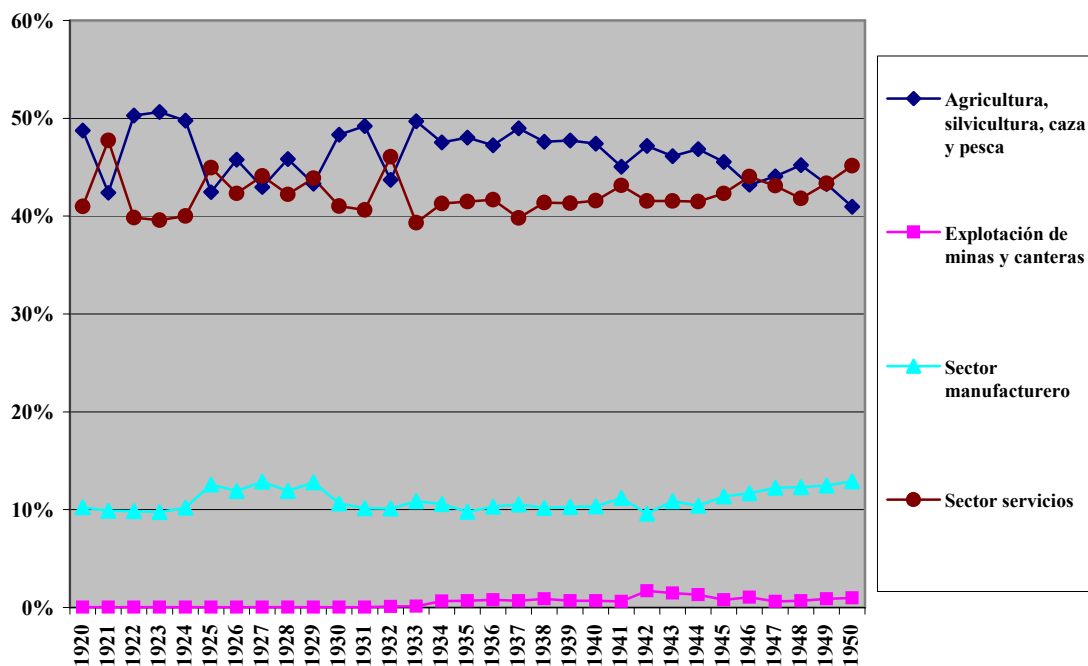
**Gráfico 10. Costa Rica. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1920-1950.
En porcentajes sobre el total.**



(1) Incluye Agricultura, silvicultura, caza y pesca y Explotación de minas y canteras.

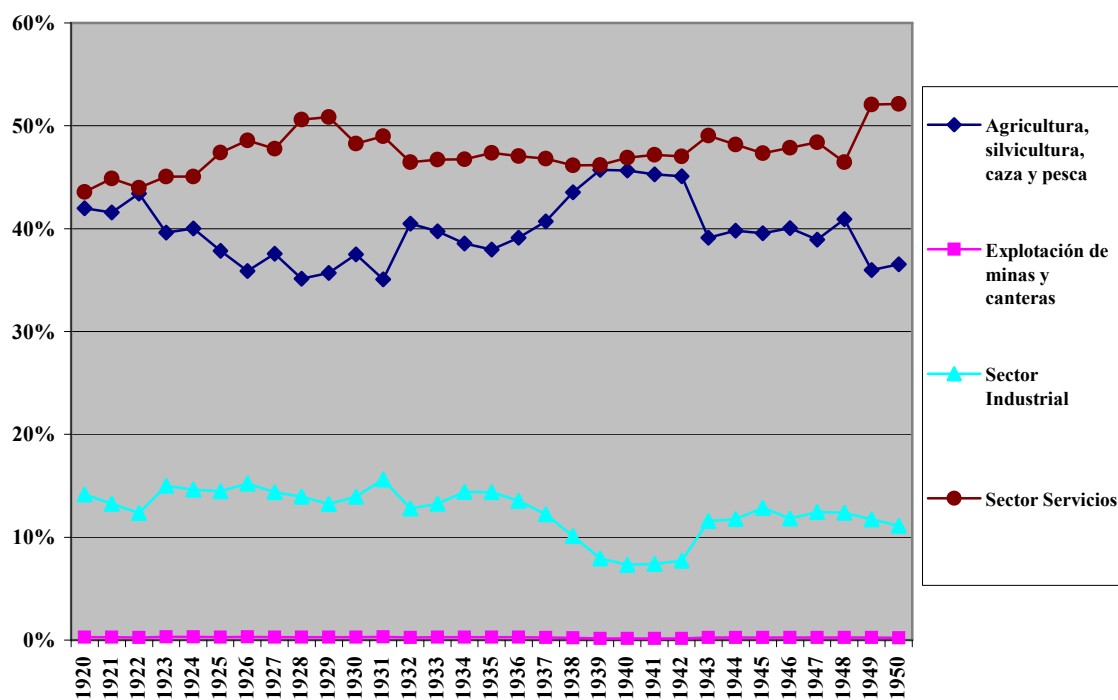
Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 11. El Salvador. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1920-1950.
En porcentajes sobre el total.



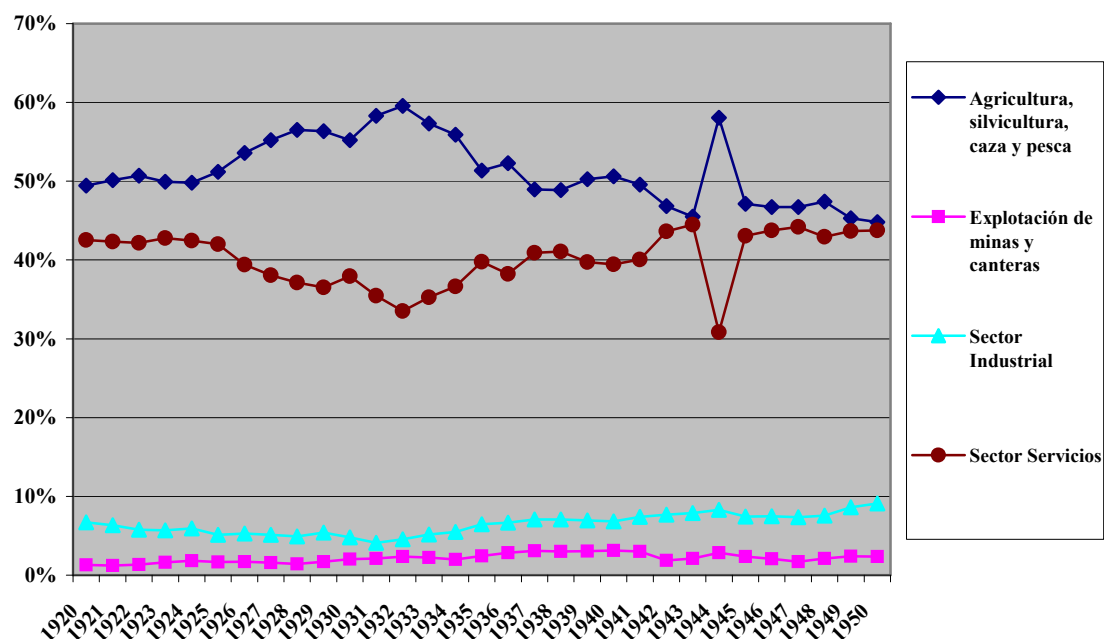
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 12. Guatemala. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1920-1950.
En porcentajes sobre el total.



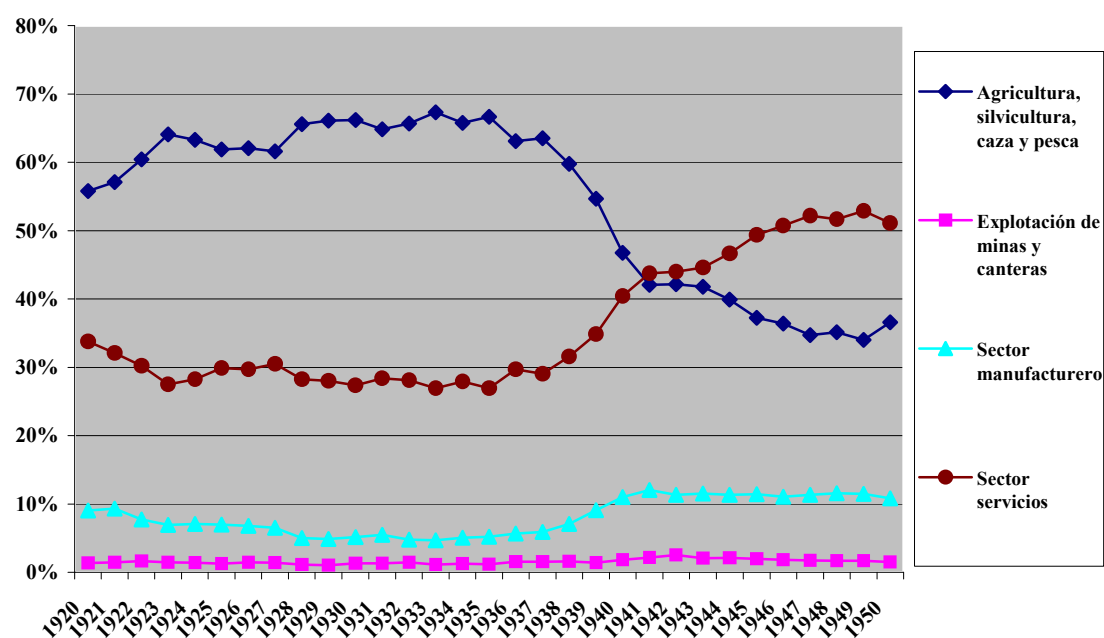
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 13. Honduras. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1920-1950.
En porcentajes sobre el total.



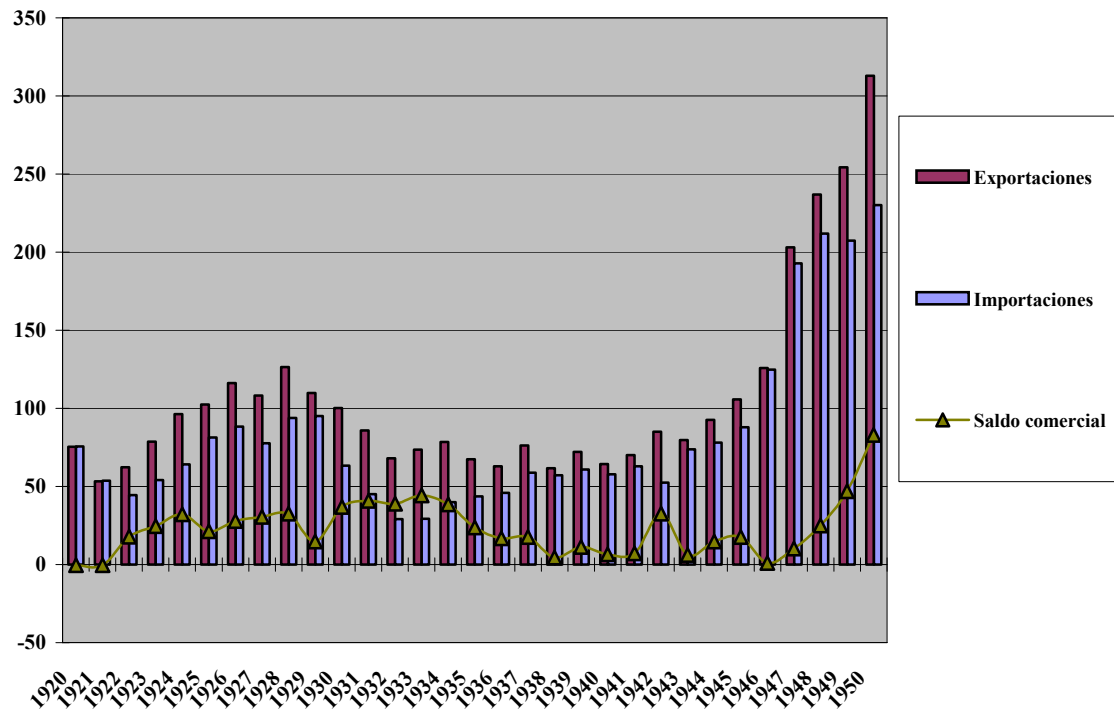
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 14. Nicaragua. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1920-1950.
En porcentajes sobre el total.



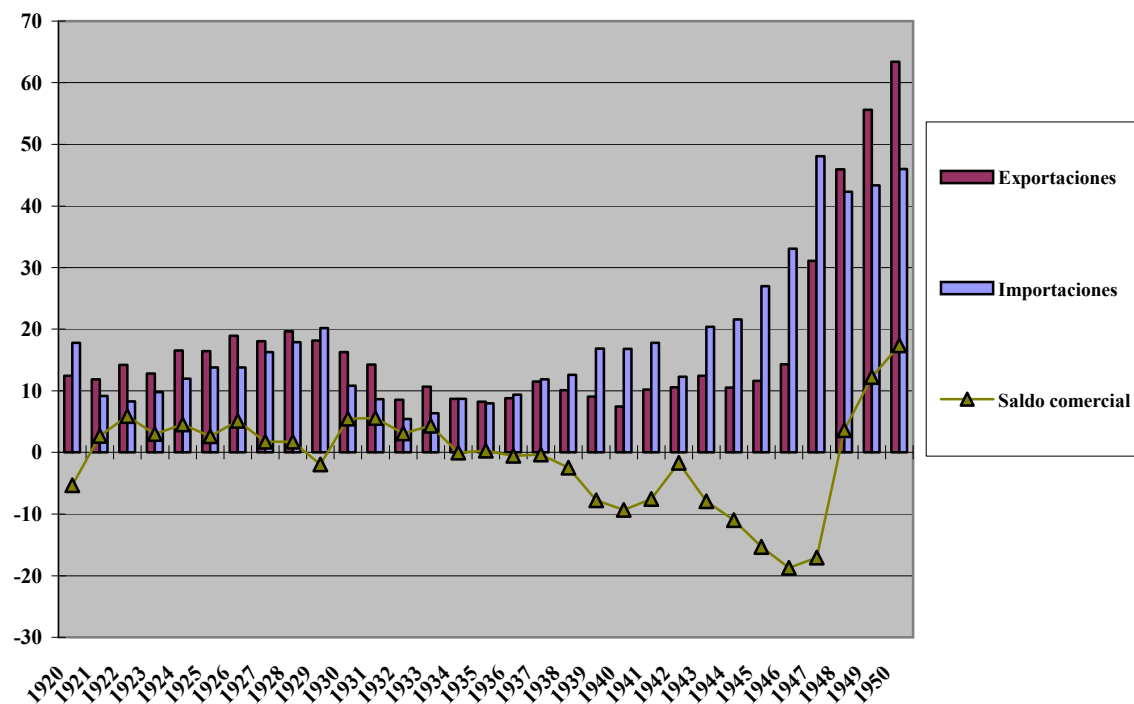
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 15. Centroamérica. Cifras de comercio exterior. 1920-1950.
En millones de dólares US.



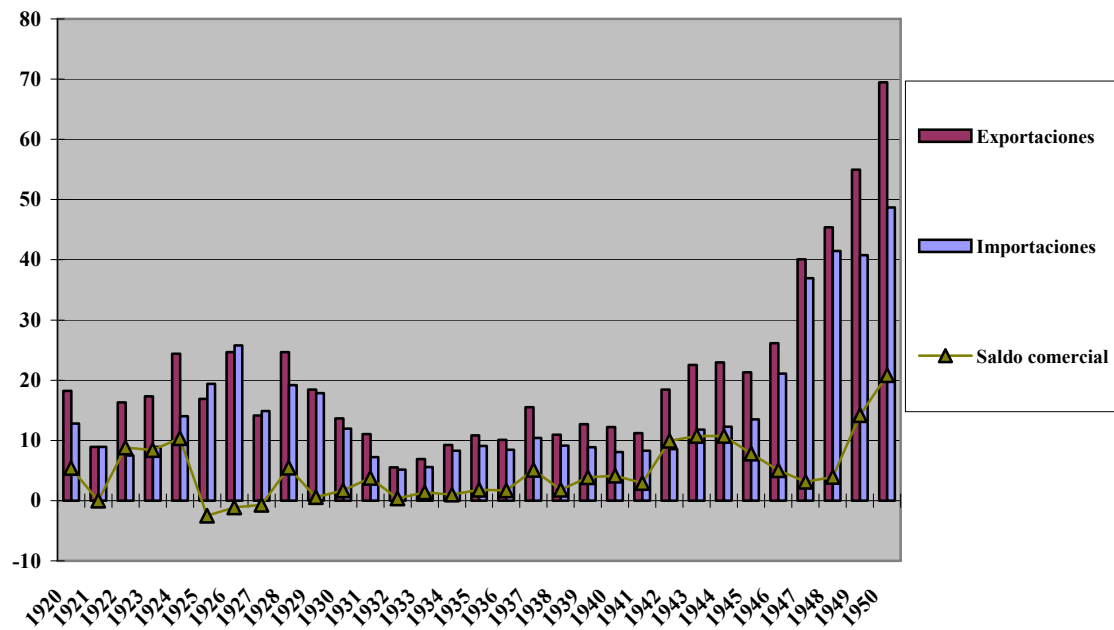
Fuente: Elaboración propia a partir de tablas de comercio por países.

Gráfico 16. Costa Rica. Cifras de comercio exterior. 1920-1950.
En millones de dólares US.



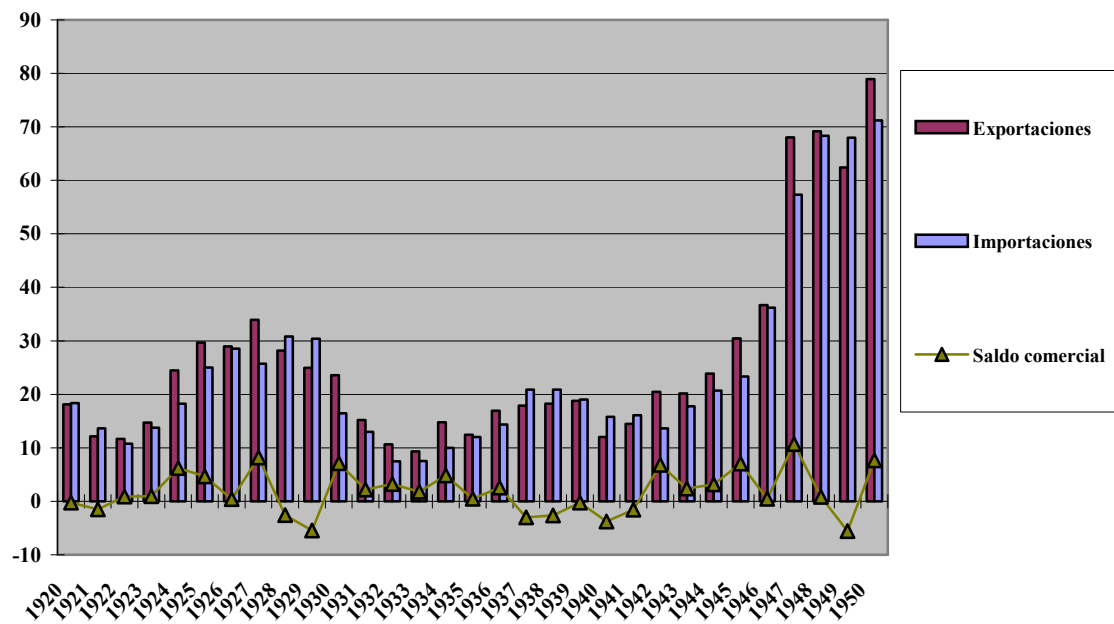
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 17. El Salvador. Cifras de comercio exterior. 1920-1950.
En millones de dólares US.



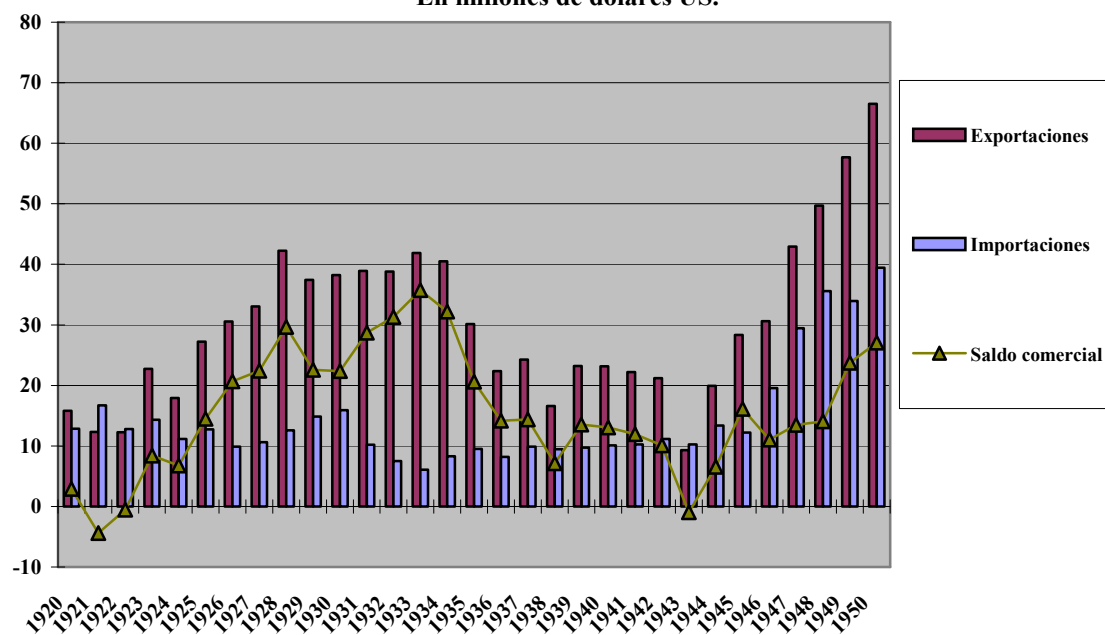
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 18. Guatemala. Cifras de comercio exterior. 1920-1950.
En millones de dólares US.



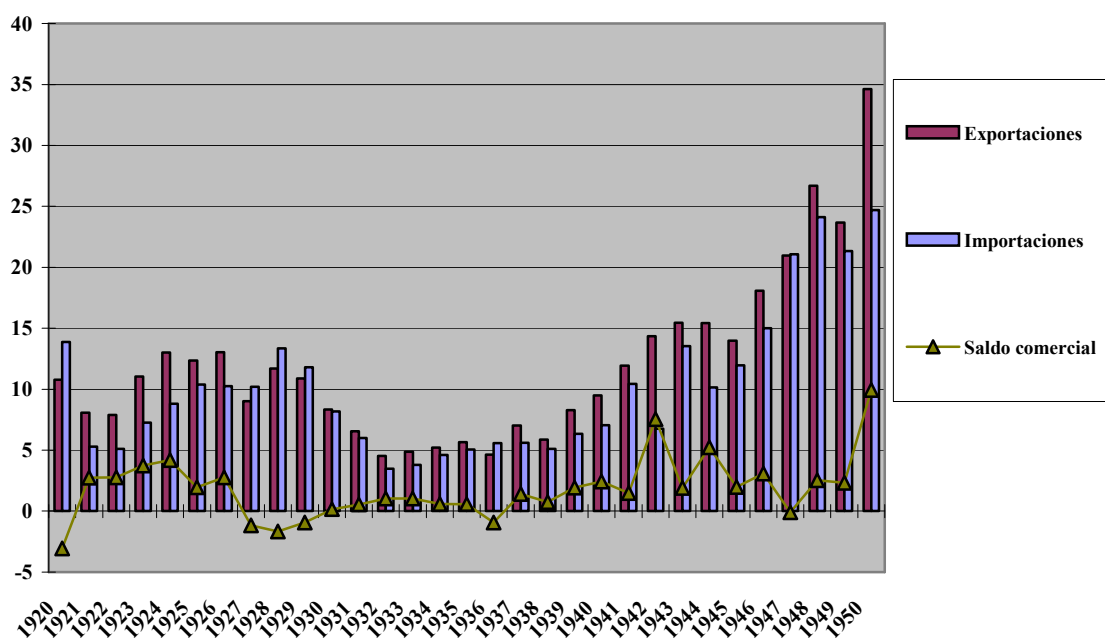
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 19. Honduras. Cifras de comercio exterior. 1920-1950.
En millones de dólares US.



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

Gráfico 20. Nicaragua. Cifras de comercio exterior. 1920-1950.
En millones de dólares US.



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994).

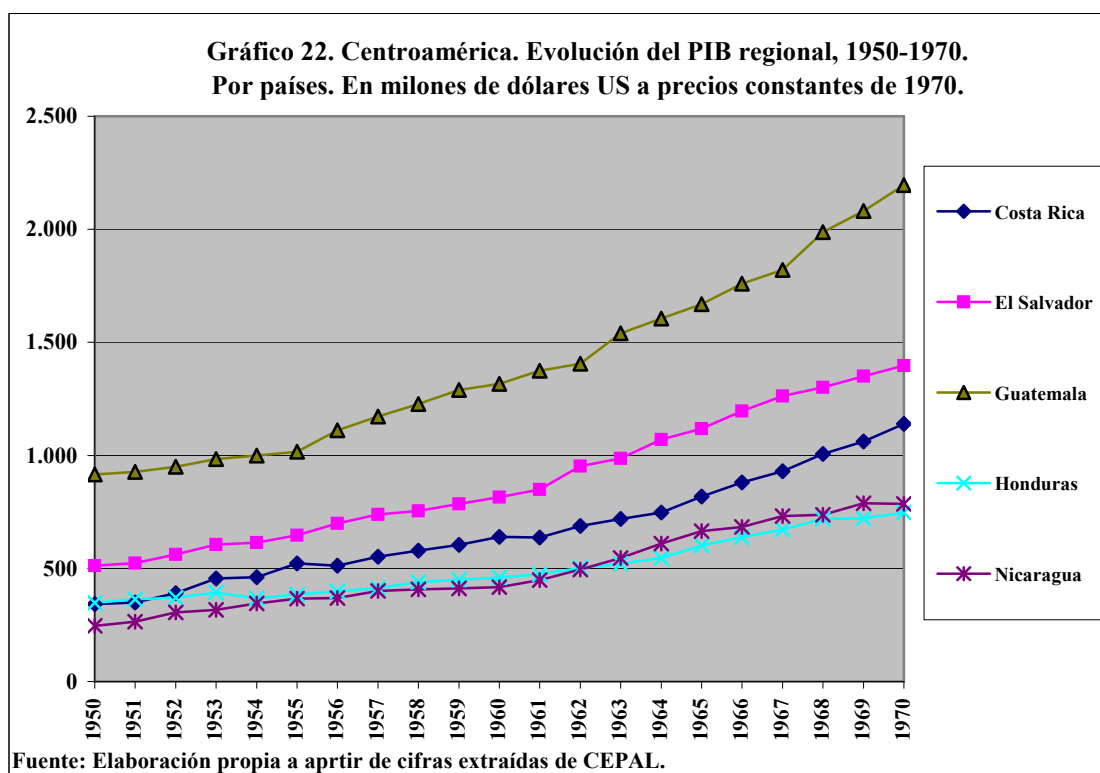
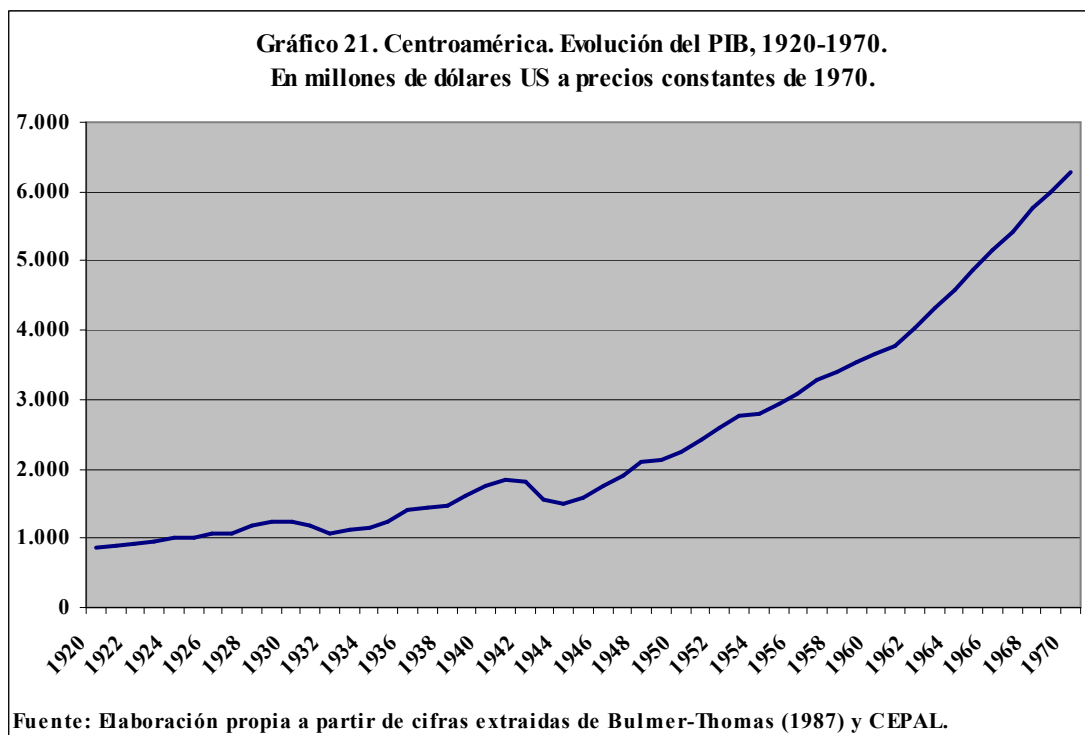
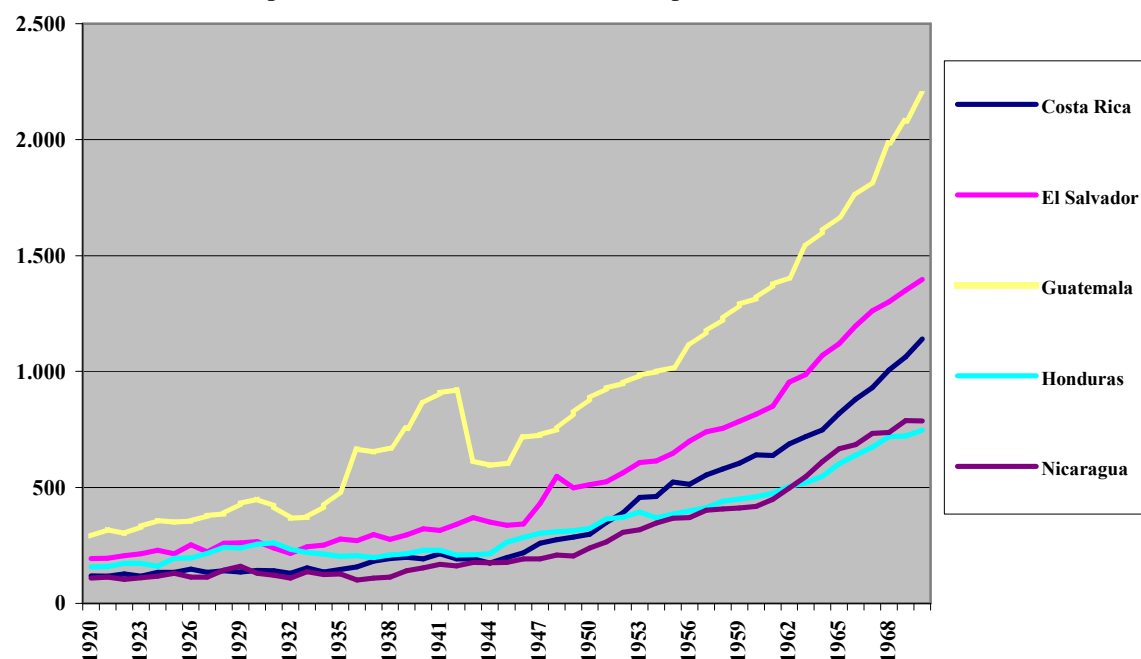
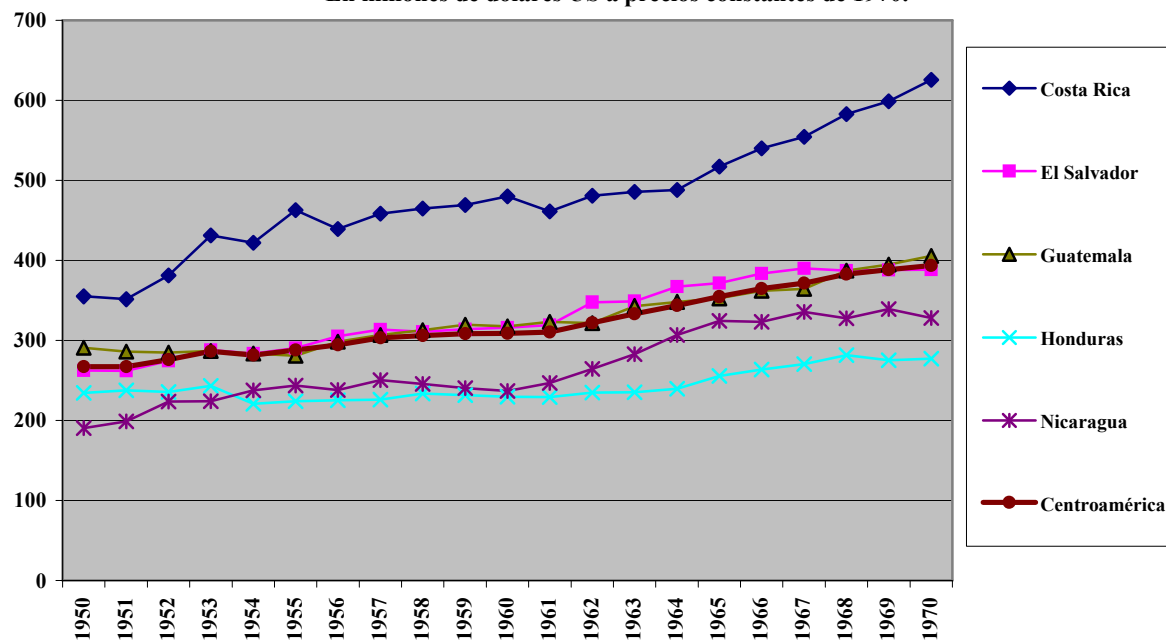


Gráfico 23. Centroamérica. Evolución del PIB, 1920-1970.
Por países. En millones de dólares US a precios constantes de 1970.



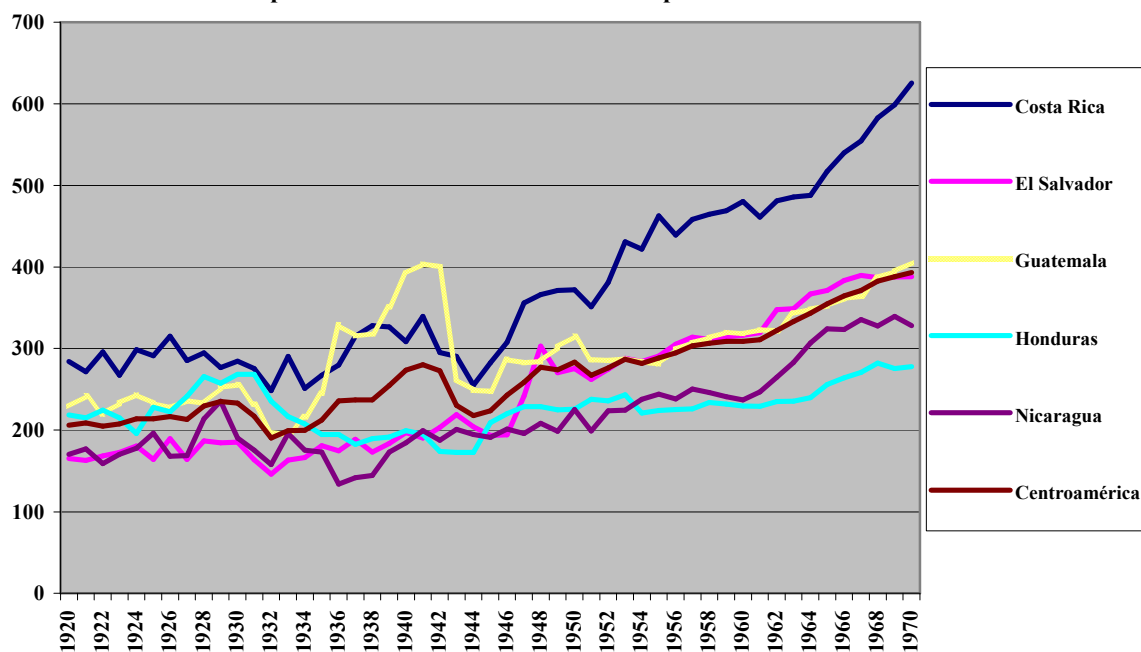
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y CEPAL.

Gráfico 24. Centroamérica. Evolución del PIBpc regional, 1950-1970. Por países.
En millones de dólares US a precios constantes de 1970.



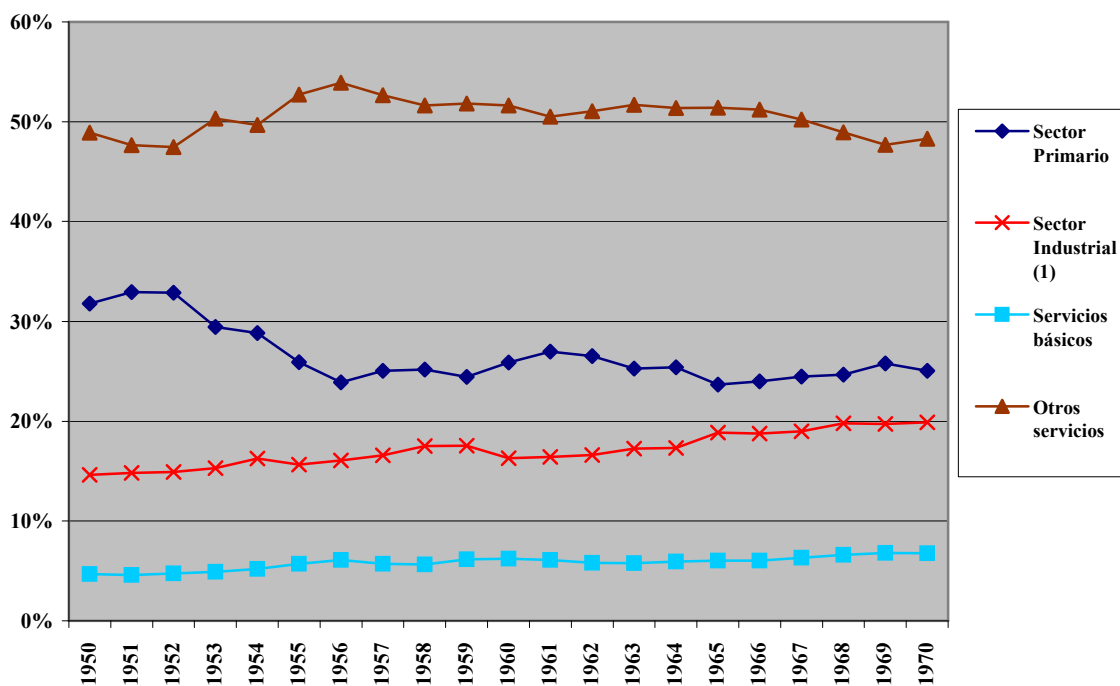
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 25. Centroamérica. Evolución del PIBpc regional, 1920-1970.
Por países. En millones de dólares US a precios constantes de 1970.



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bumer-Thomas (1994) y CEPAL.

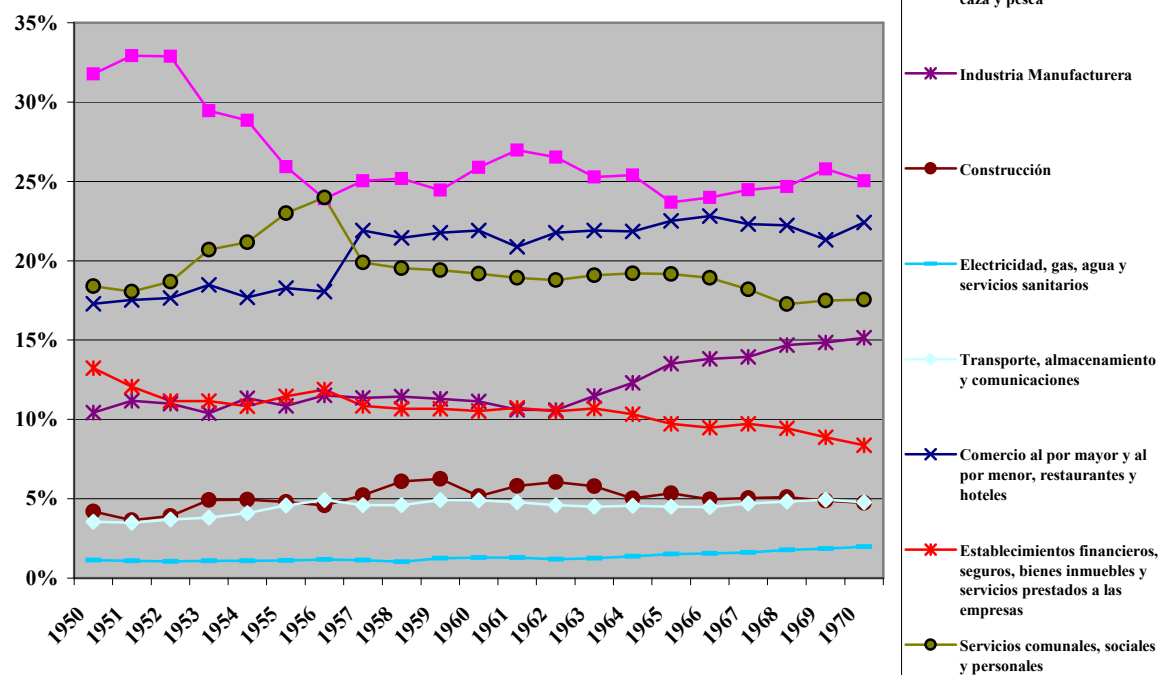
Gráfico 26. Costa Rica. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1950-1970.
En porcentajes sobre el total.



(1) Incluye industria manufacturera.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPAL.

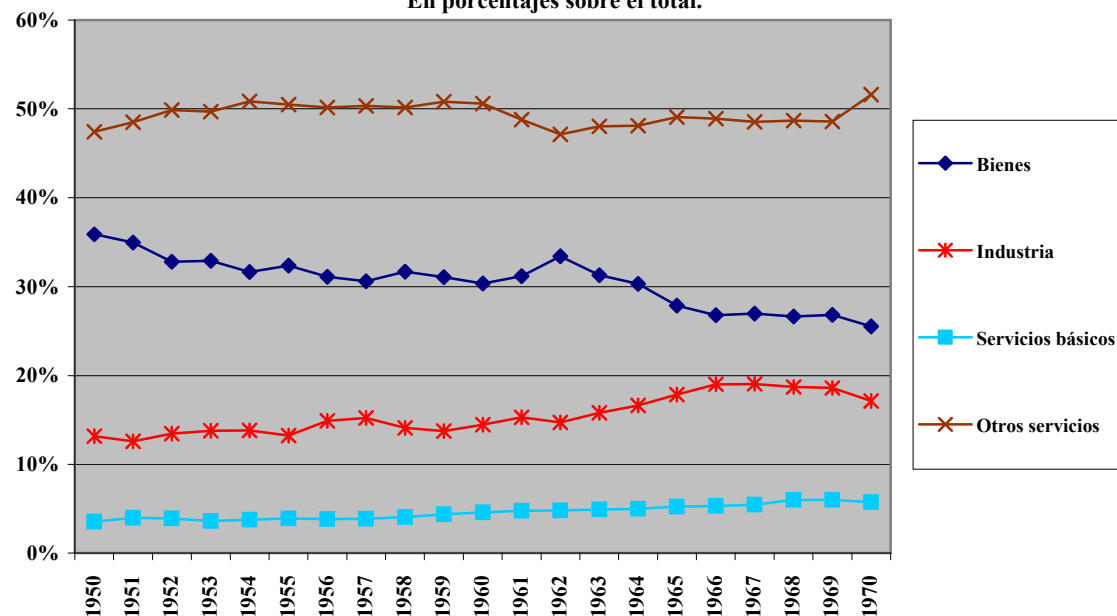
Gráfico 27. Costa Rica. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1950-1970.
En porcentajes sobre el total.



Nota: Explotación de minas y canteras se incluye en Industria manufacturera.

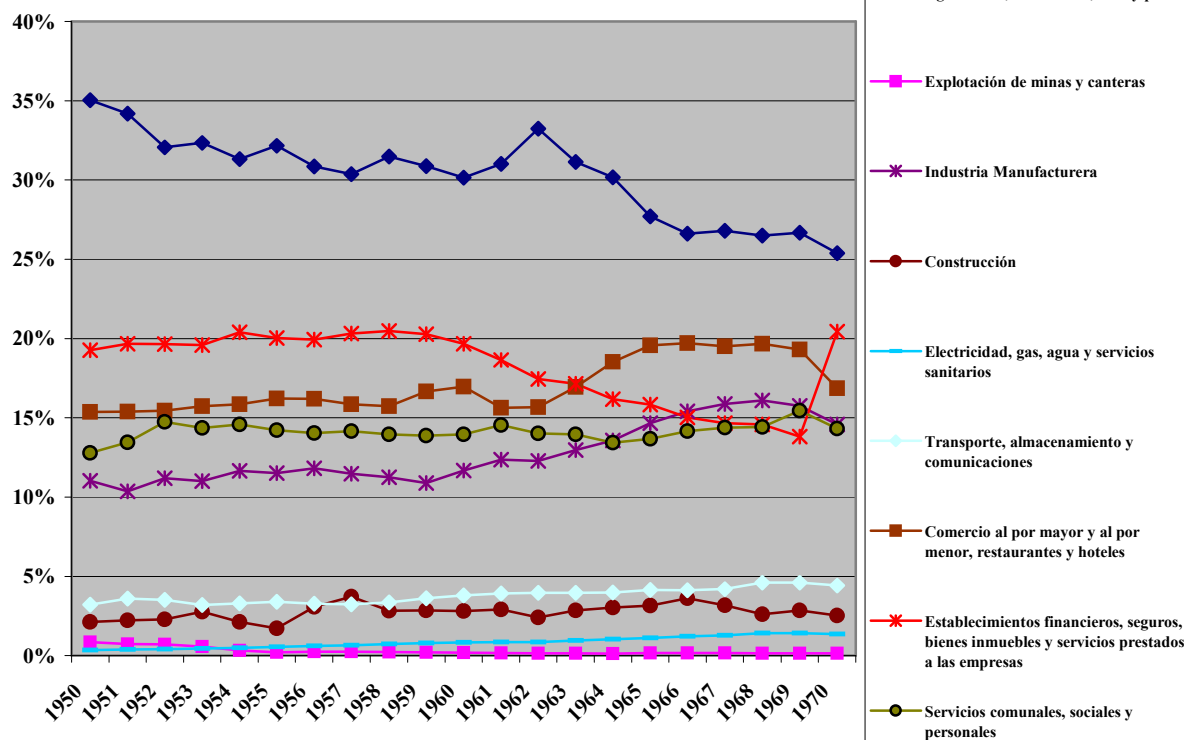
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPAL

Gráfico 28. El Salvador. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1950-1970.
En porcentajes sobre el total.



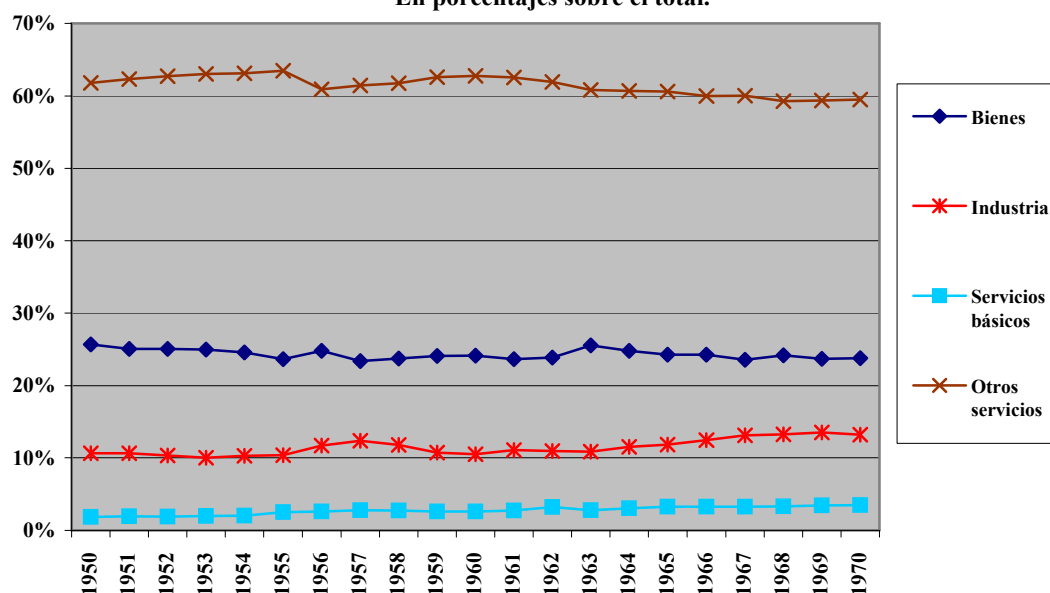
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 29. El Salvador. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1950-1970.
En porcentajes sobre el total.



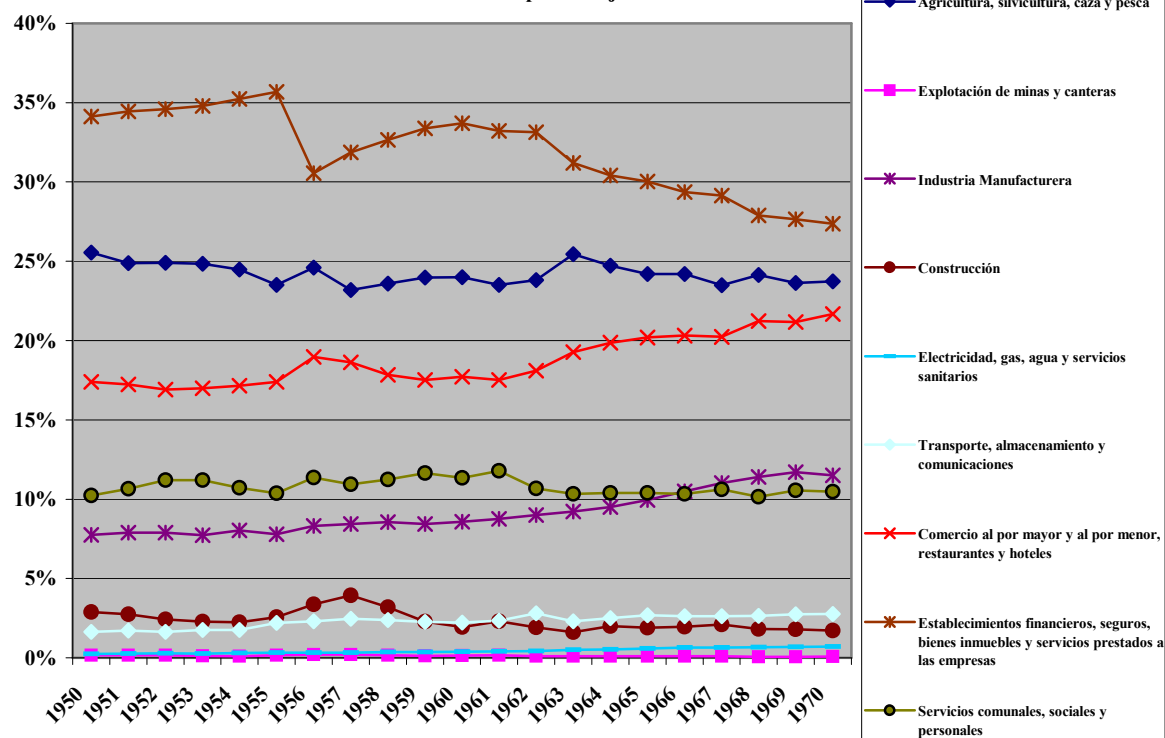
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 30. Guatemala. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1950-1970.
En porcentajes sobre el total.



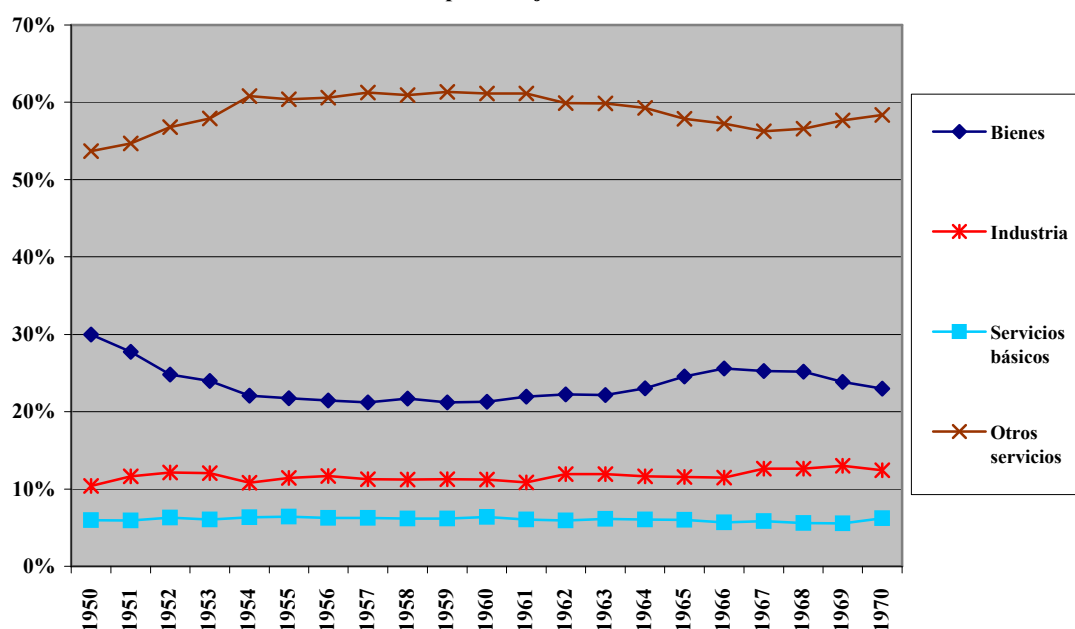
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 31. Guatemala. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1950-1970.
En porcentajes sobre el total.



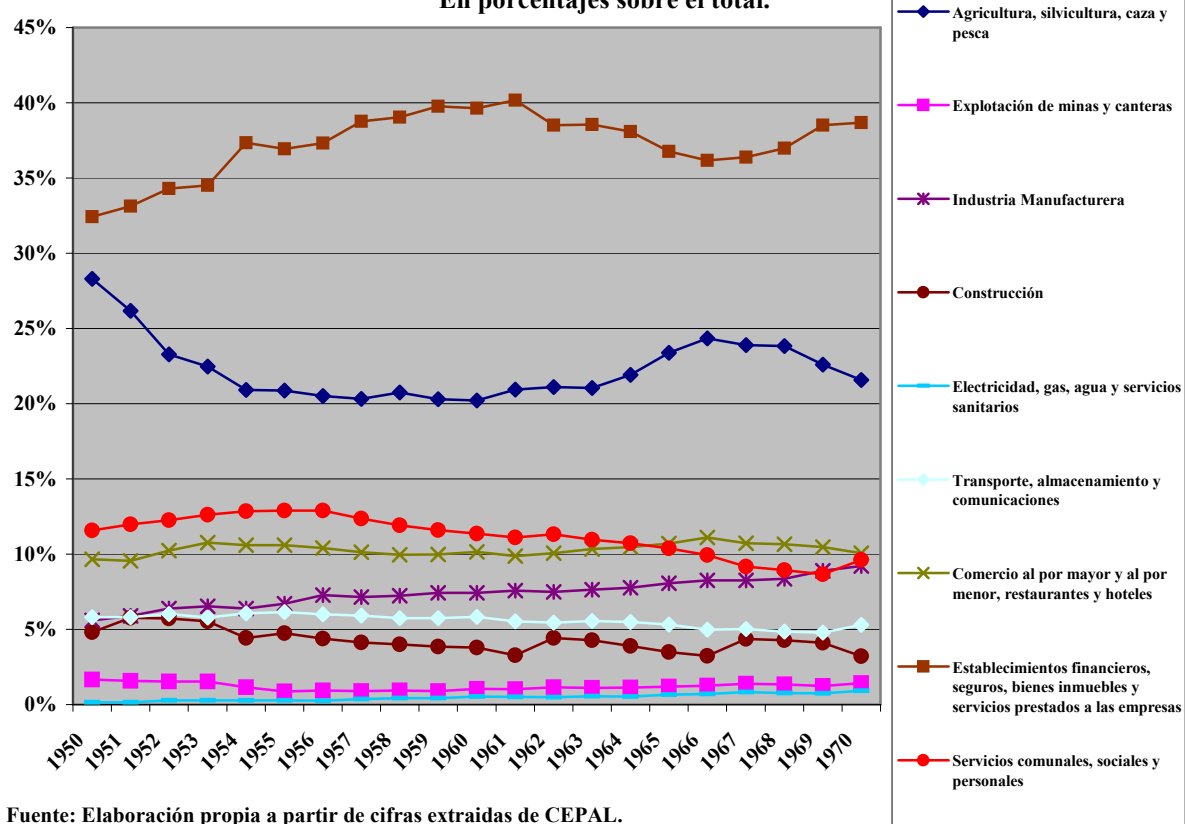
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 32. Honduras. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1950-1970.
En porcentajes sobre el total.



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 33. Honduras. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1950-1970.
En porcentajes sobre el total.



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

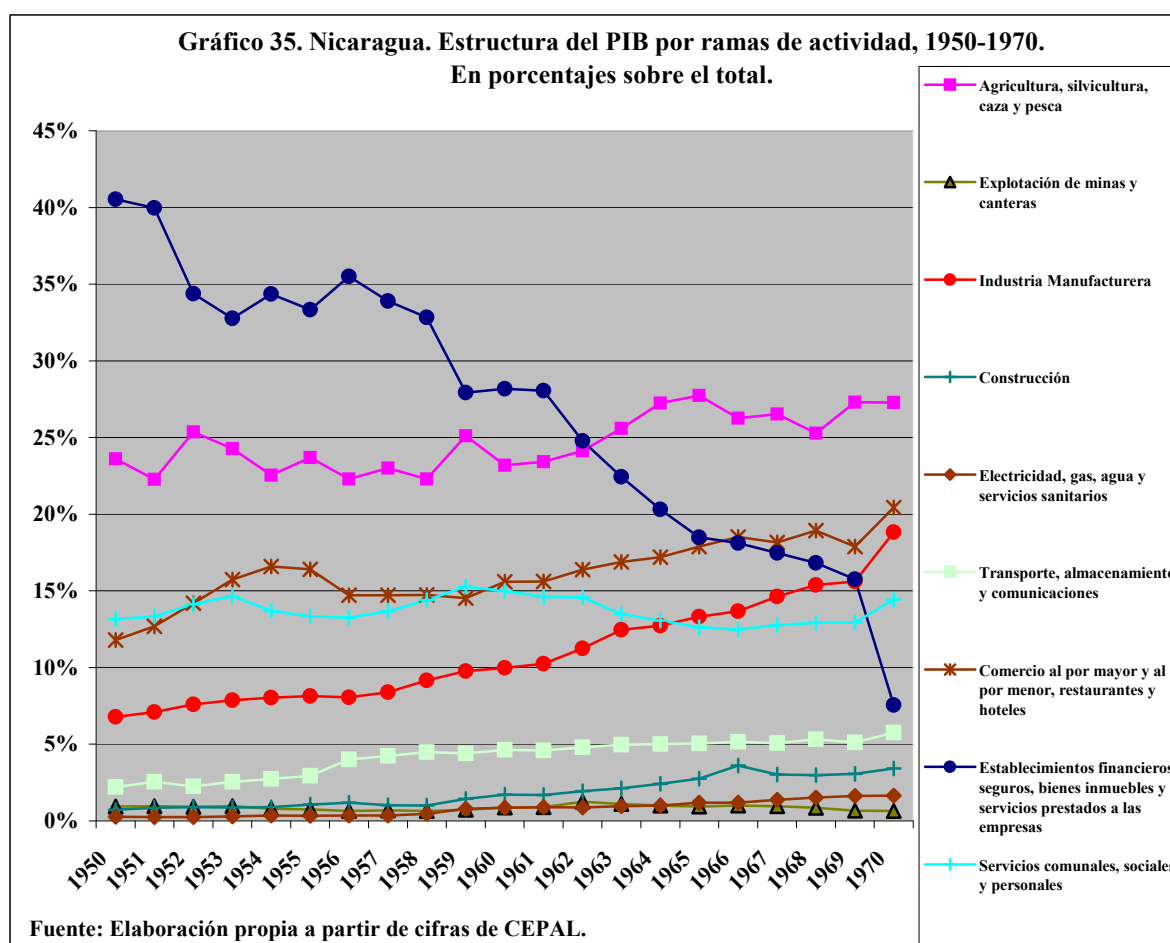
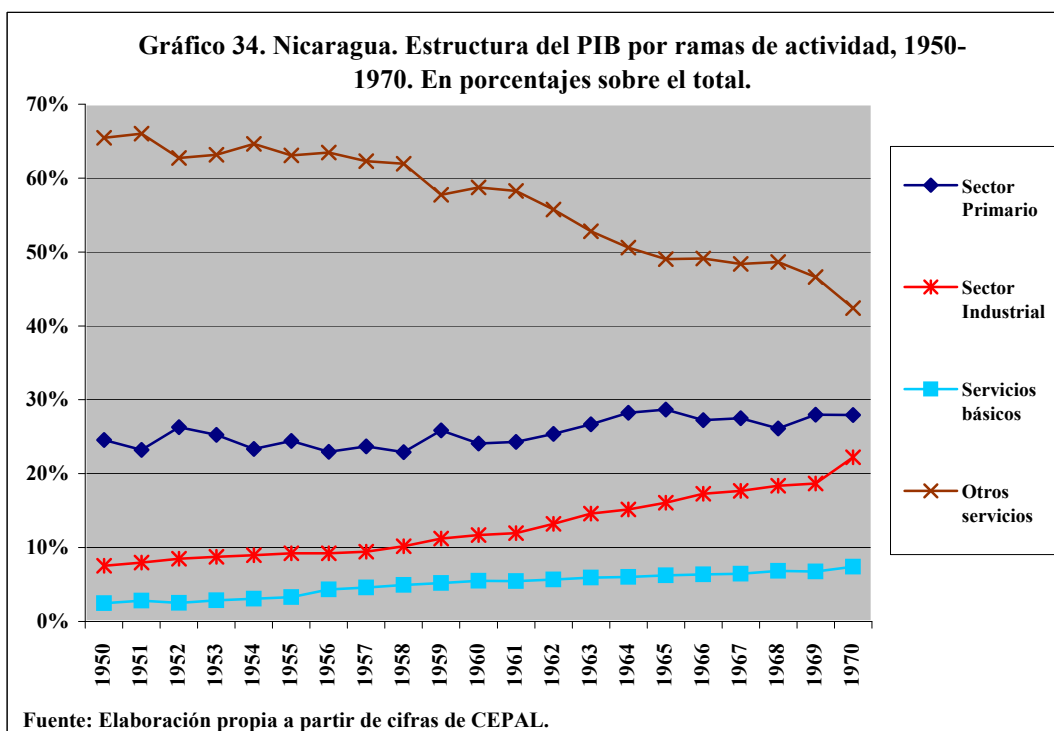
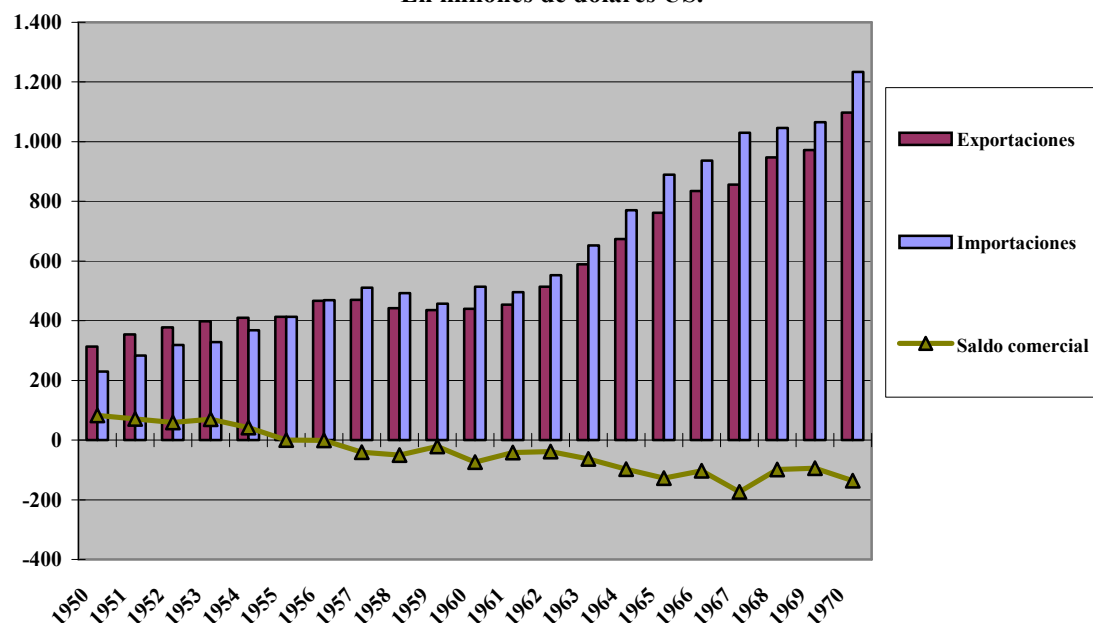
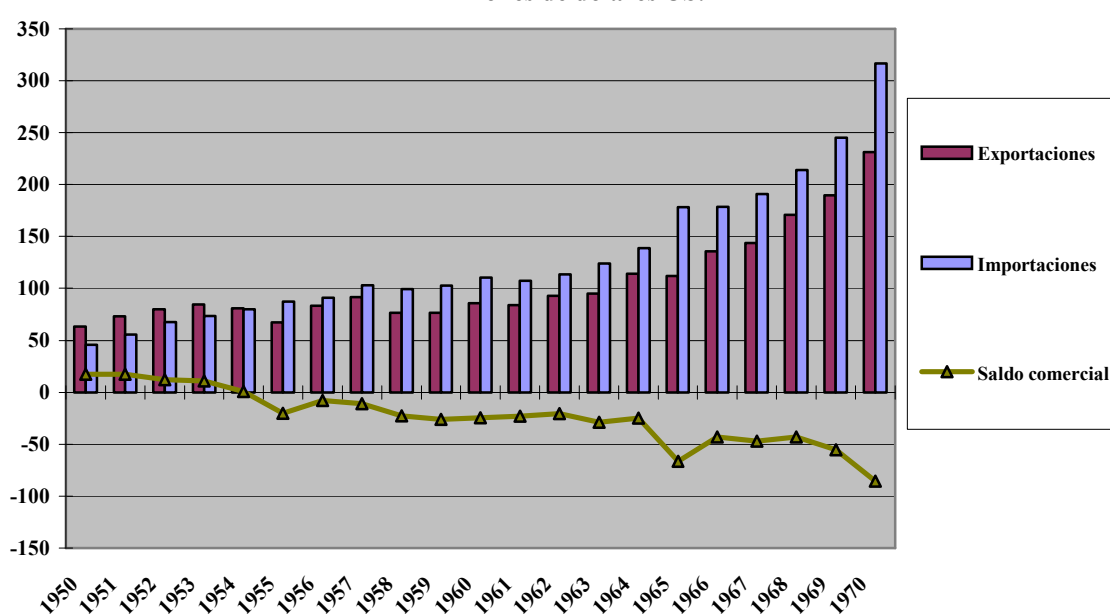


Gráfico 36. Centroamérica. Cifras de comercio exterior, 1950-1970.
En millones de dólares US.



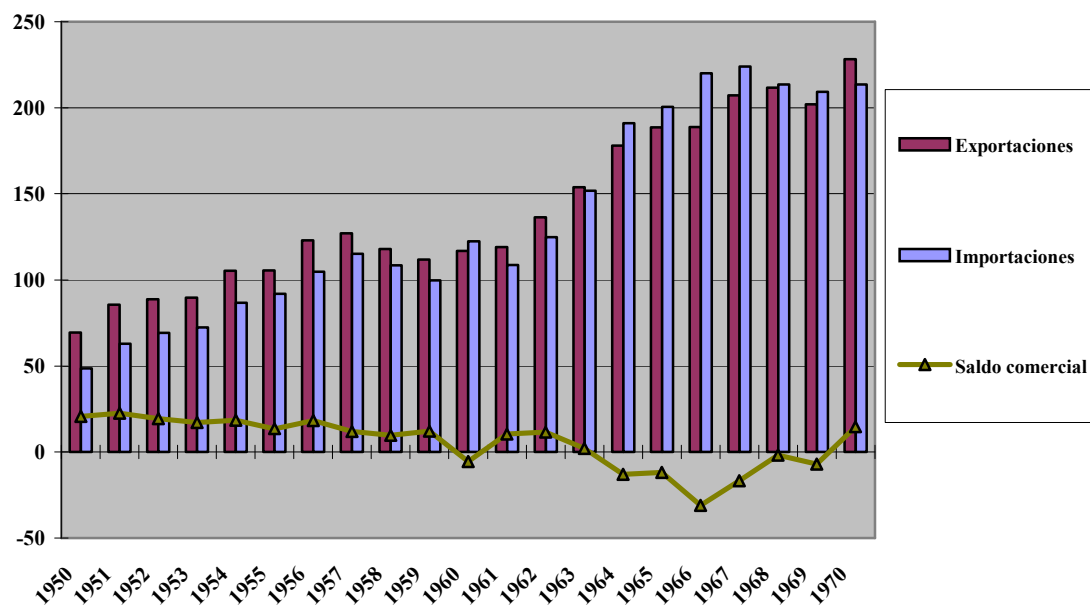
Fuente: Elaboración propia a partir de tablas de comercio por países.

Gráfico 37. Costa Rica. Cifras de comercio exterior, 1950-1970.
En millones de dólares US.



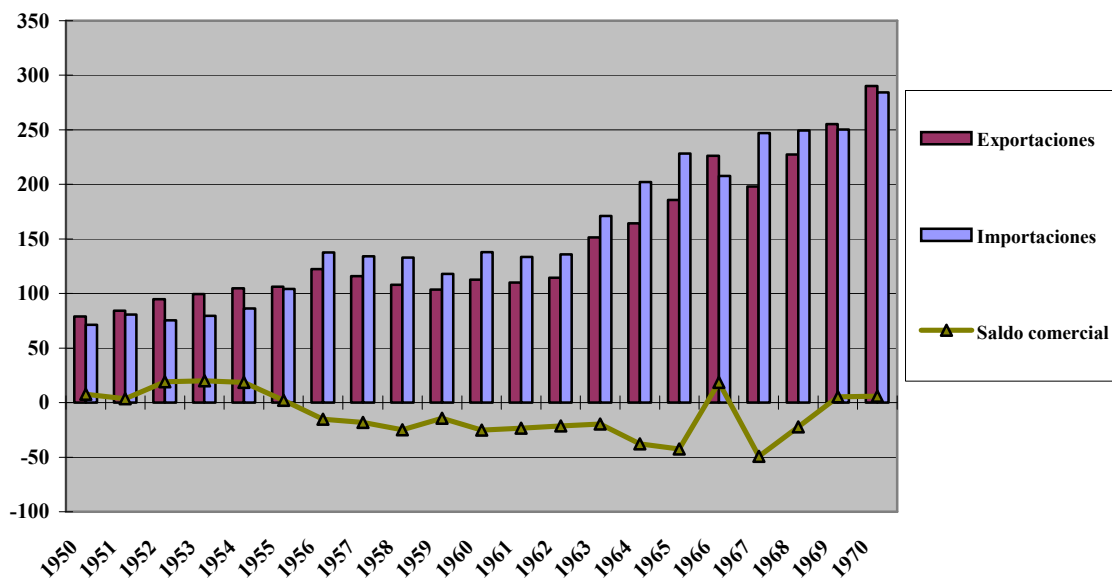
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y SIECA.

Gráfico 38. El Salvador. Cifras de comercio exterior. 1950-1970.
En millones de dólares US.



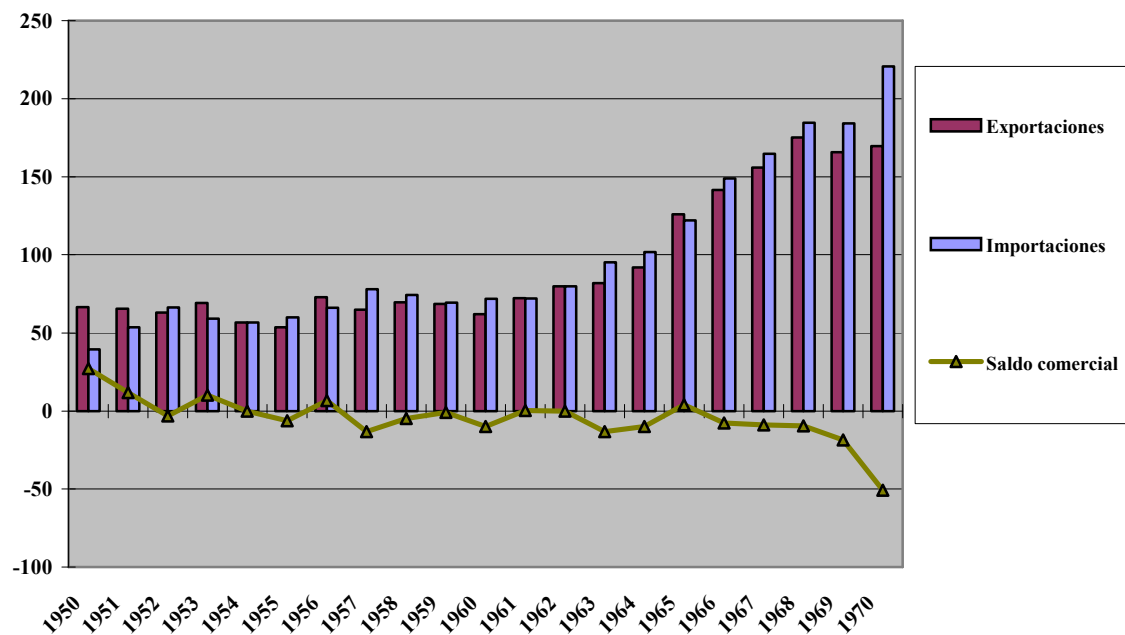
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bumer-Thomas (1994) y SIECA.

Gráfico 39. Guatemala. Cifras de comercio exterior. 1950-1970.
En millones de dólares US.



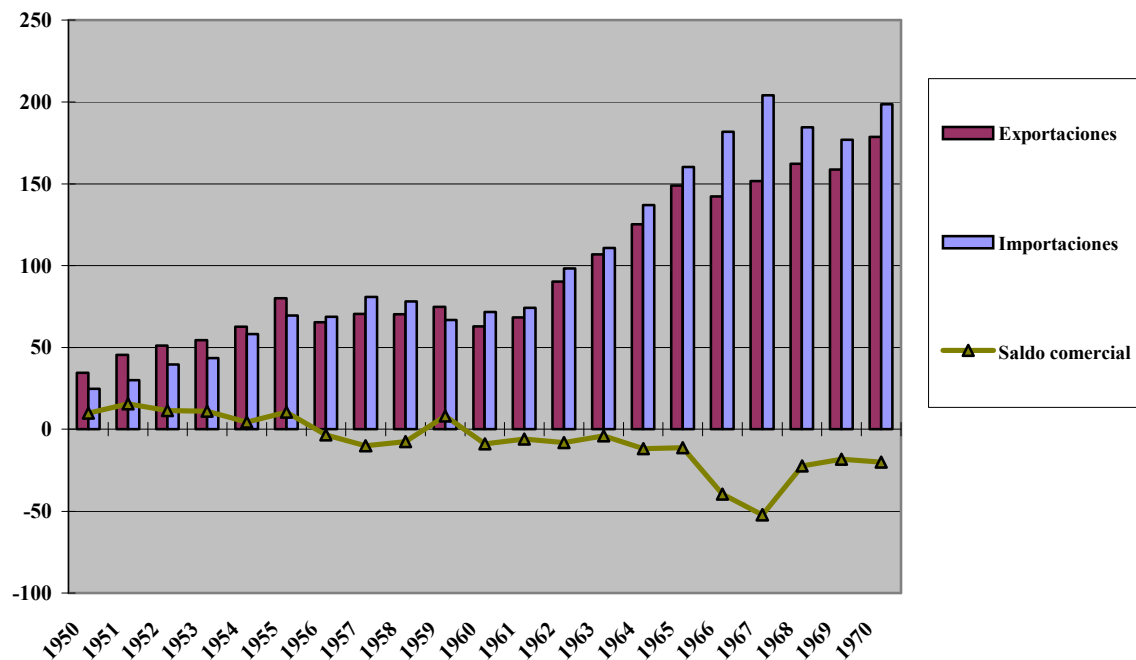
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y SIECA.

Gráfico 40 Honduras. Cifras de comercio exterior. 1950-1970.
En millones de dólares US.



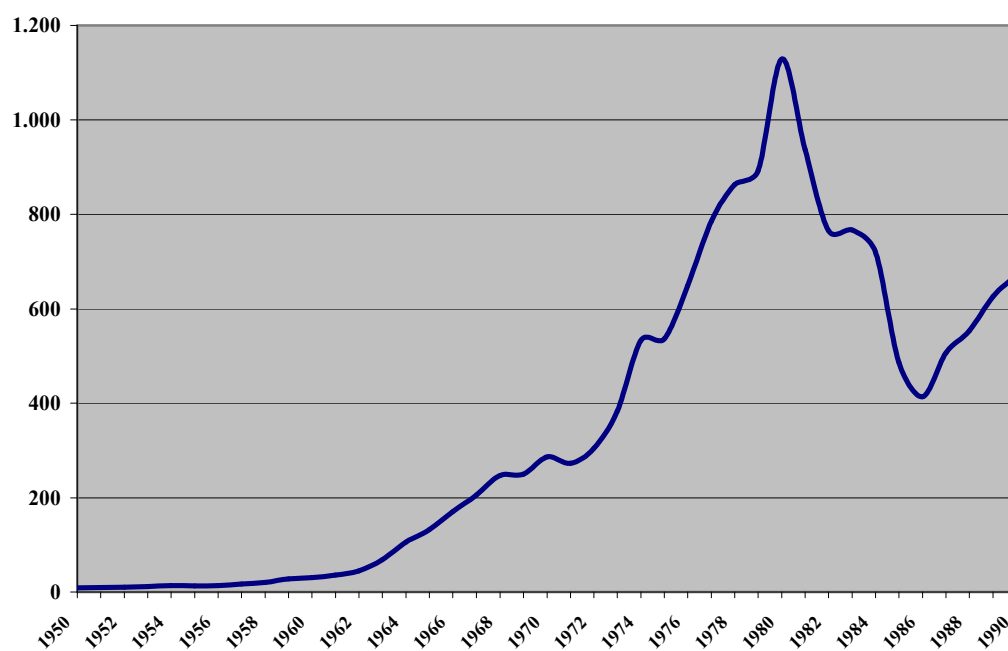
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y SIECA.

Gráfico 41. Nicaragua. Cifras de comercio exterior. 1920-1950.
En millones de dólares US.



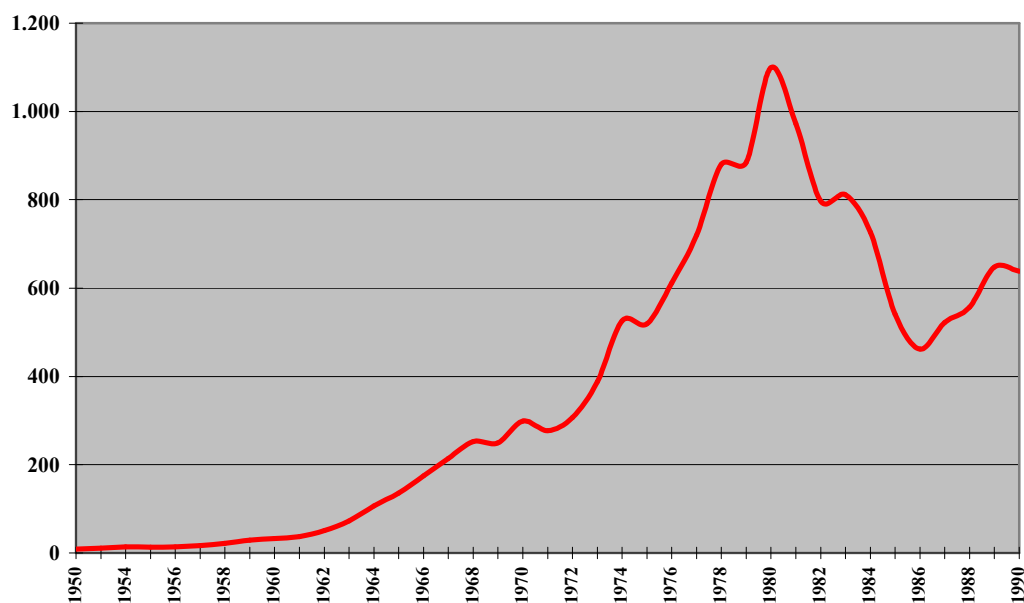
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y SIECA.

Gráfico 42. Comercio intrarregional. Exportaciones, 1950-2005.
En millones de dólares US.



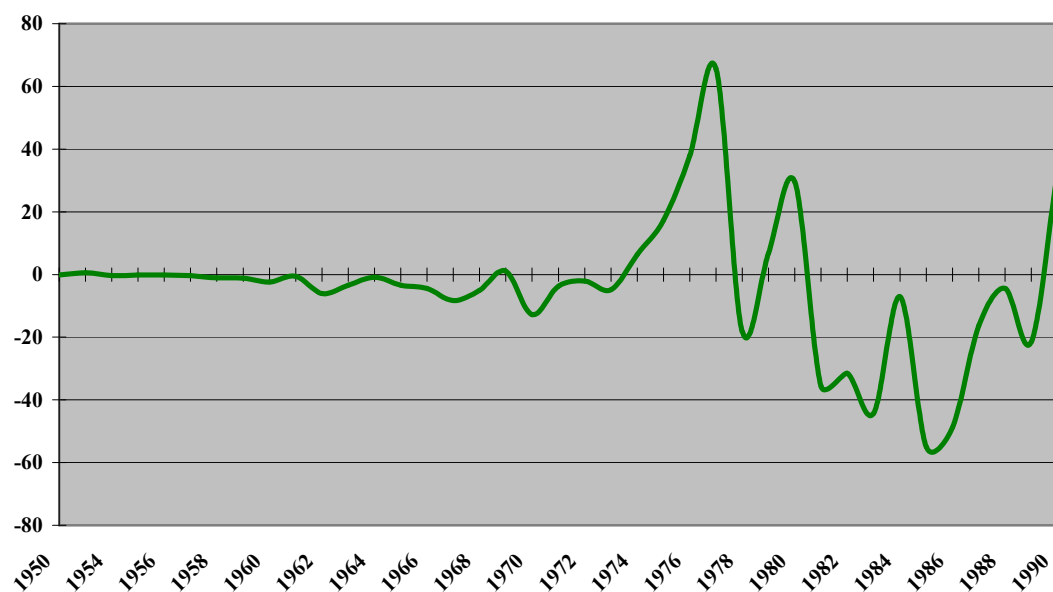
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA y CEPAL.

Gráfico 43. Comercio intraregional. Importaciones, 1950-1990.
En millones de dólares US.



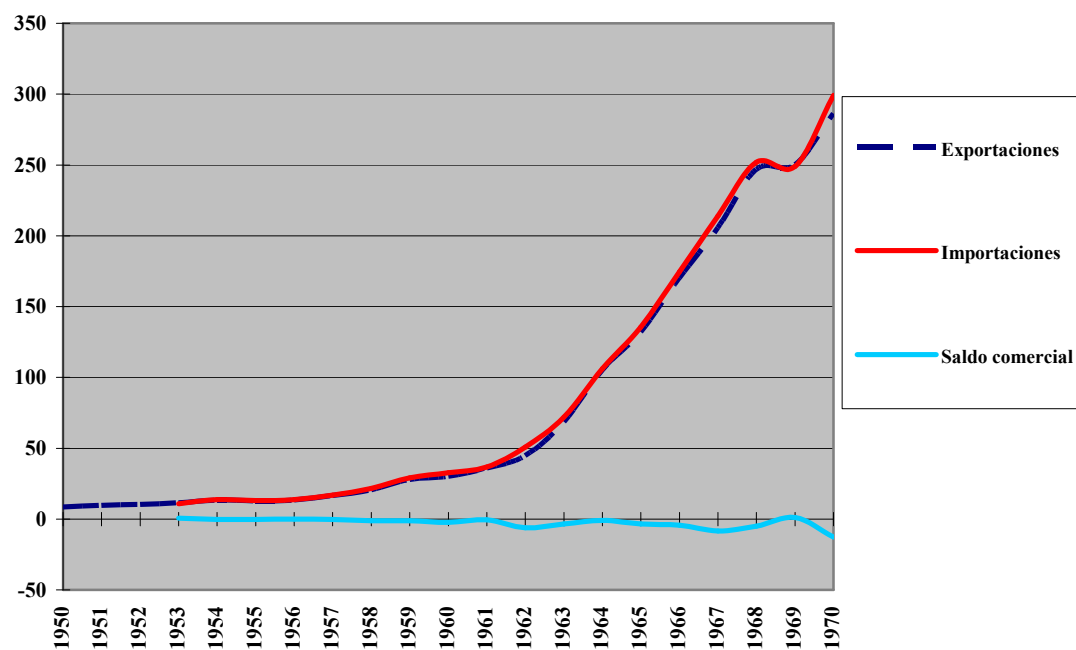
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA y CEPAL.

Gráfico 44. Comercio intraregional. Saldo comercial, 1950-1990.
En millones de dólares US.



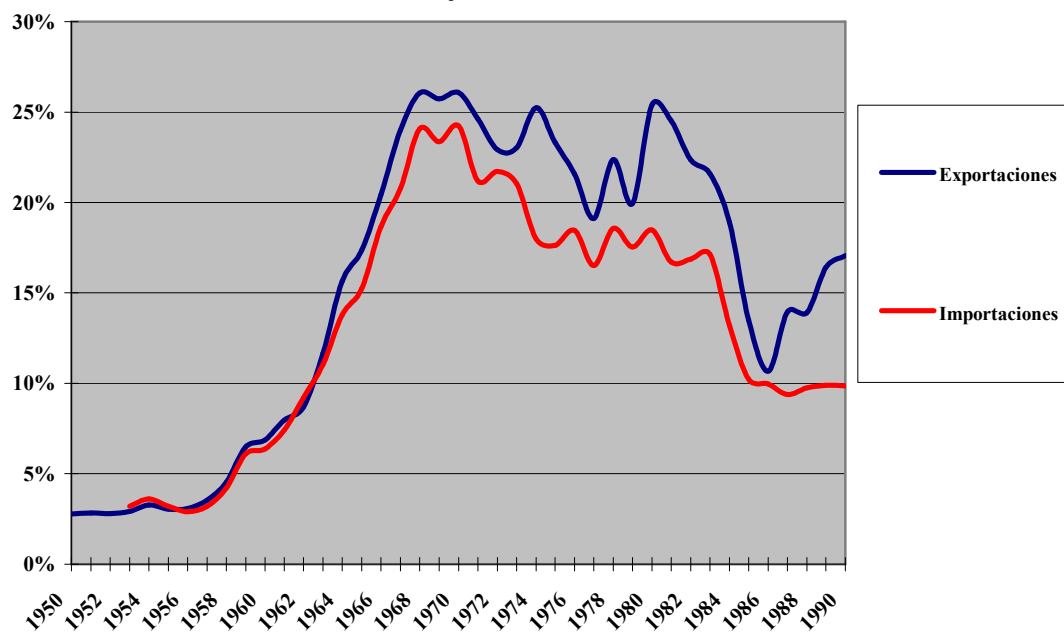
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA y CEPAL.

Gráfico 45. Comercio intraregional, 1950-1970.
En millones de dólares US.



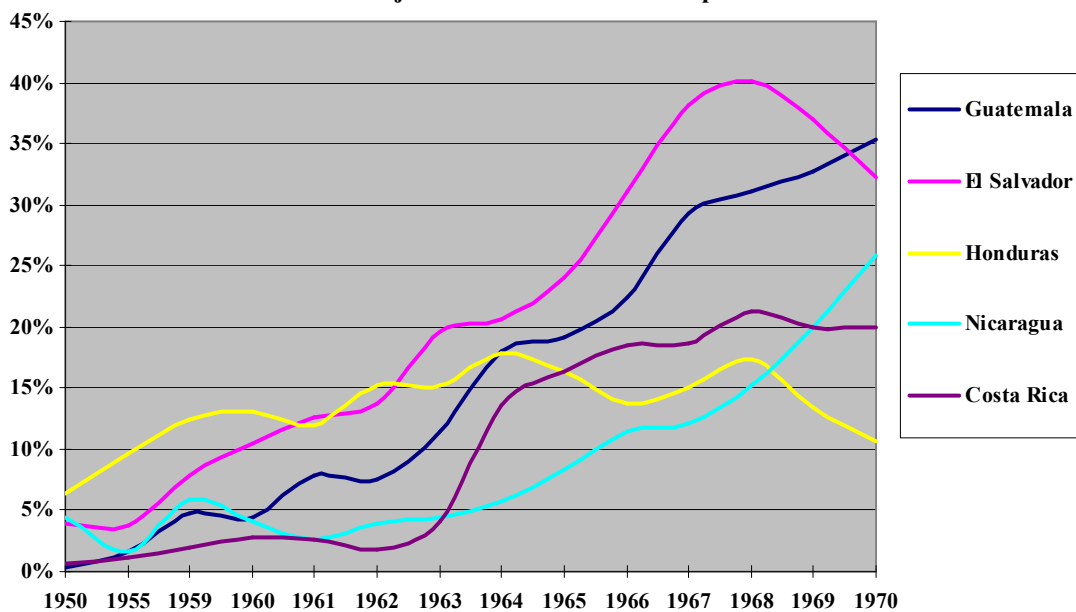
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA y CEPAL.

Gráfico 46. Comercio intraregional, 1950-1990.
Porcentajes sobre el comercio Total.



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA y CEPAL.

Gráfico 47. Comercio intraregional. Exportaciones.
Porcentaje sobre el comercio total. Por países.



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL y SIECA.

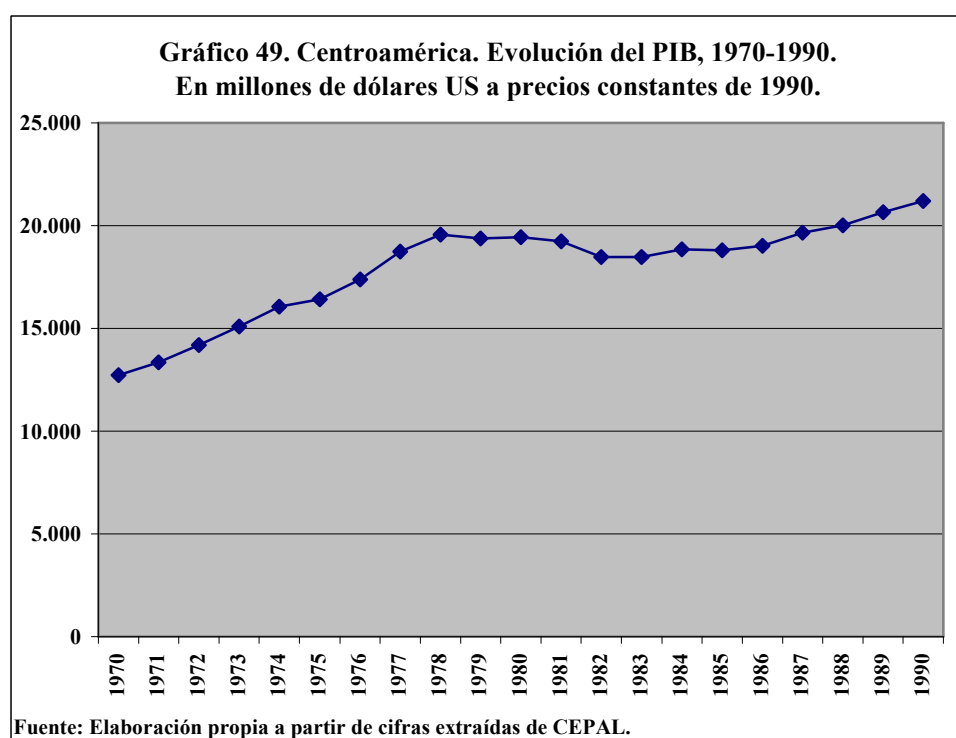
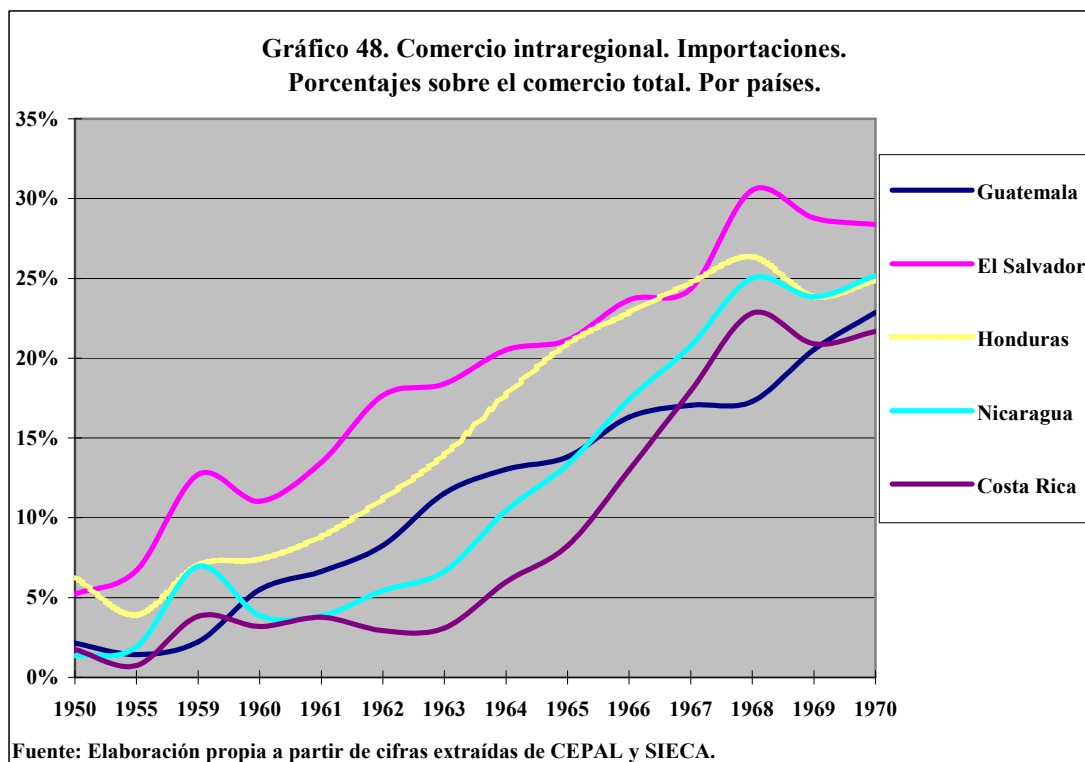
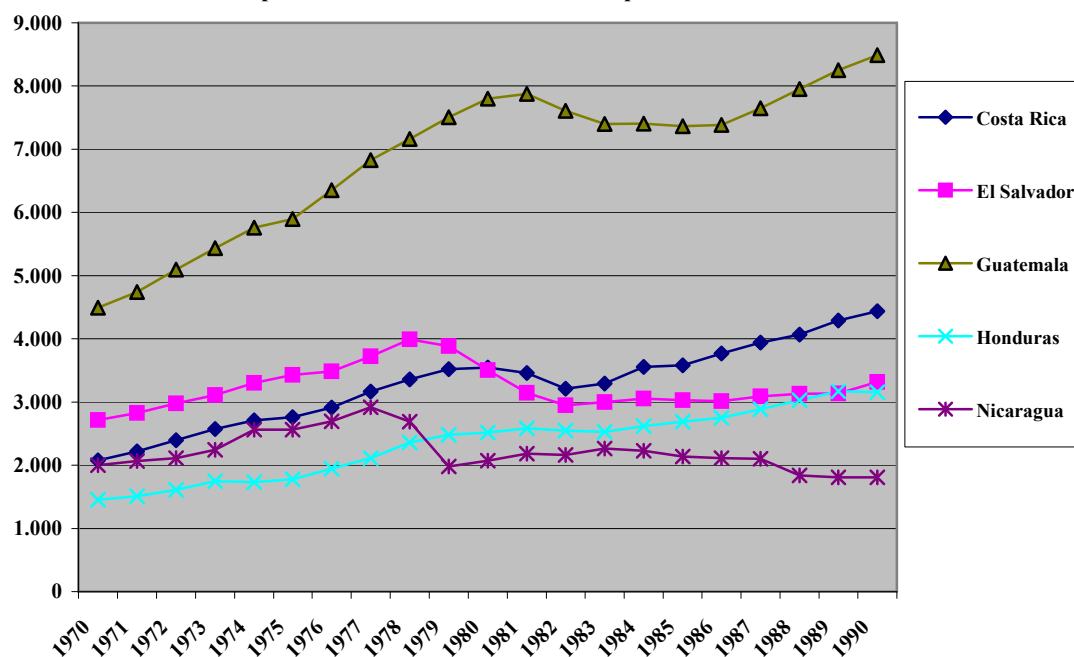
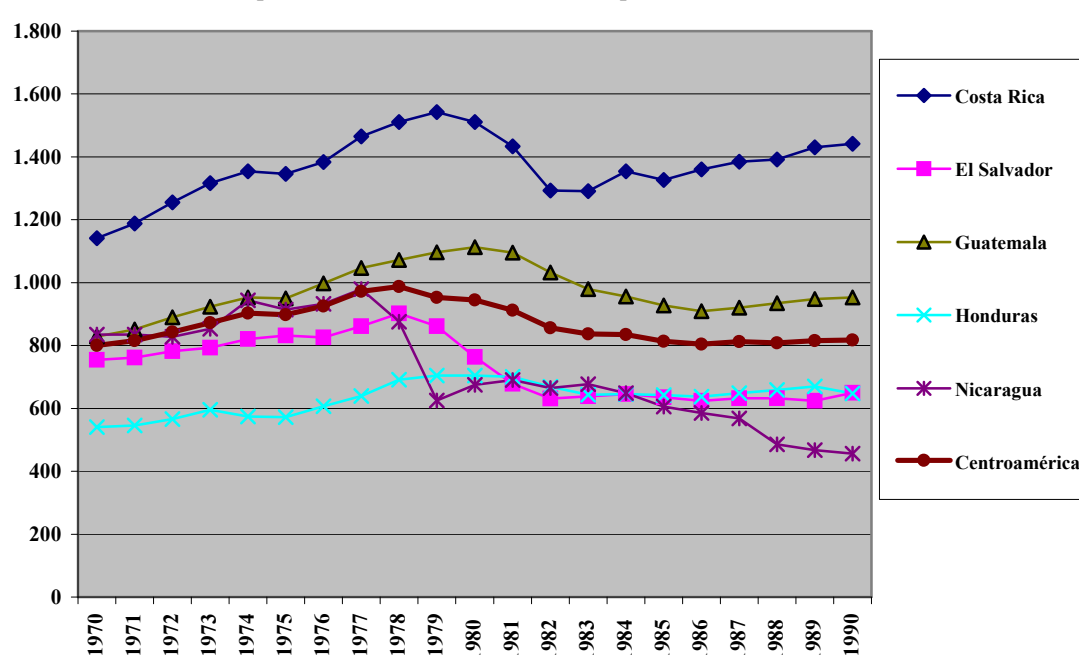


Gráfico 50. Centroamérica. Evolución del PIB, 1970-1990.
Por países. En millones de dólares US a precios constantes de 1990.



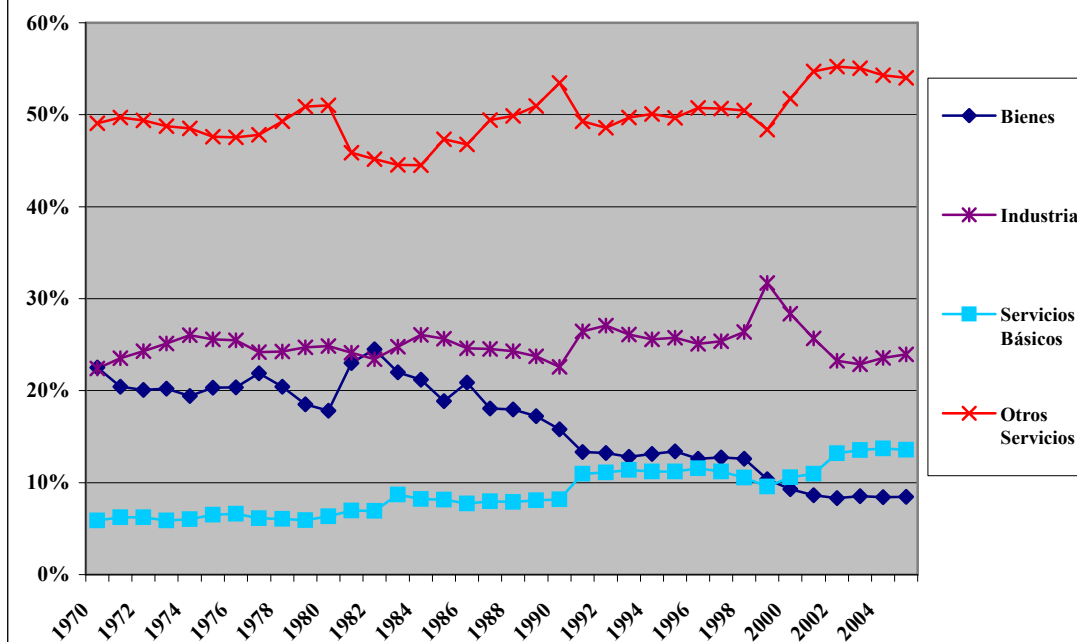
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 51. Centroamérica. Evolución del PIBpc regional.
Por países. En millones de dólares US a precios constantes de 1990.



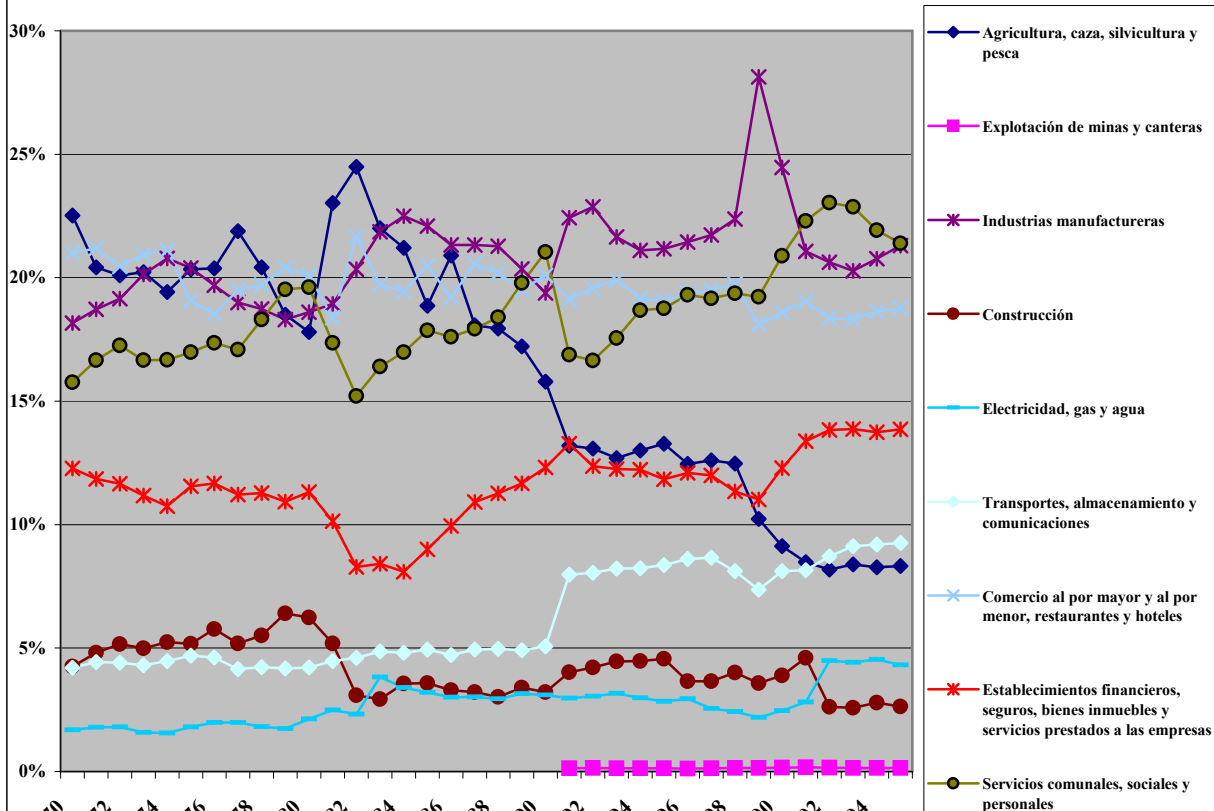
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 52. Costa Rica. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005. En porcentajes sobre el total.



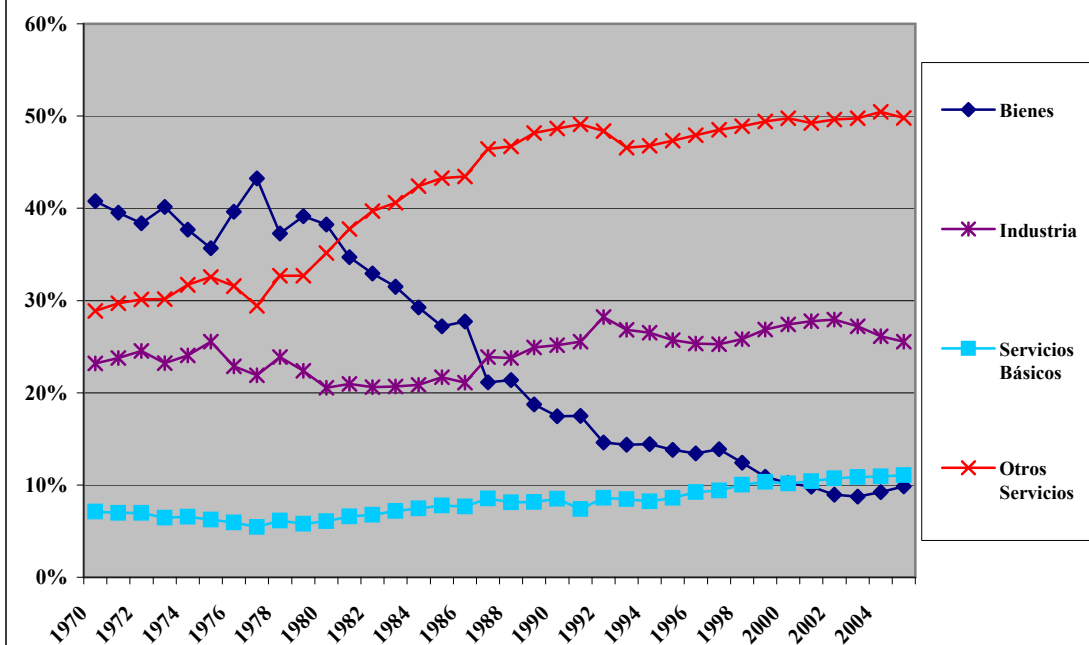
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 53. Costa Rica. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005. En porcentajes sobre el total.



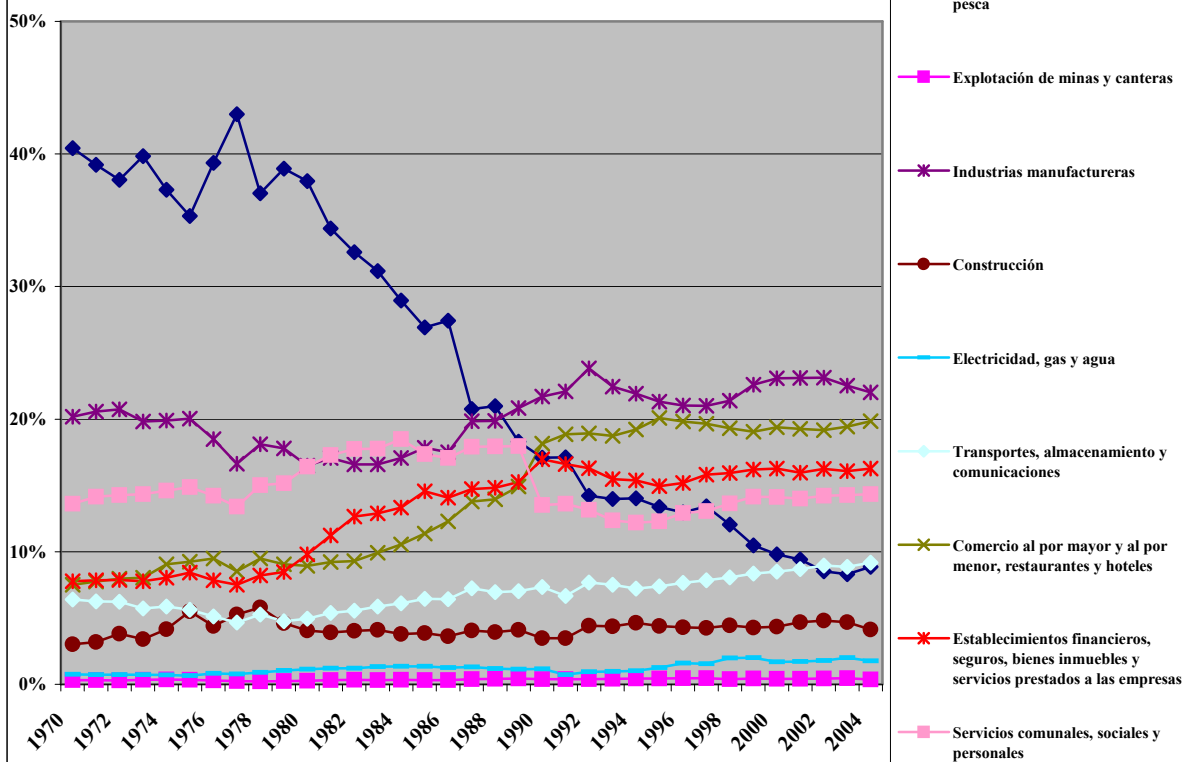
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 54. El Salvador. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005.
En porcentajes sobre el total.



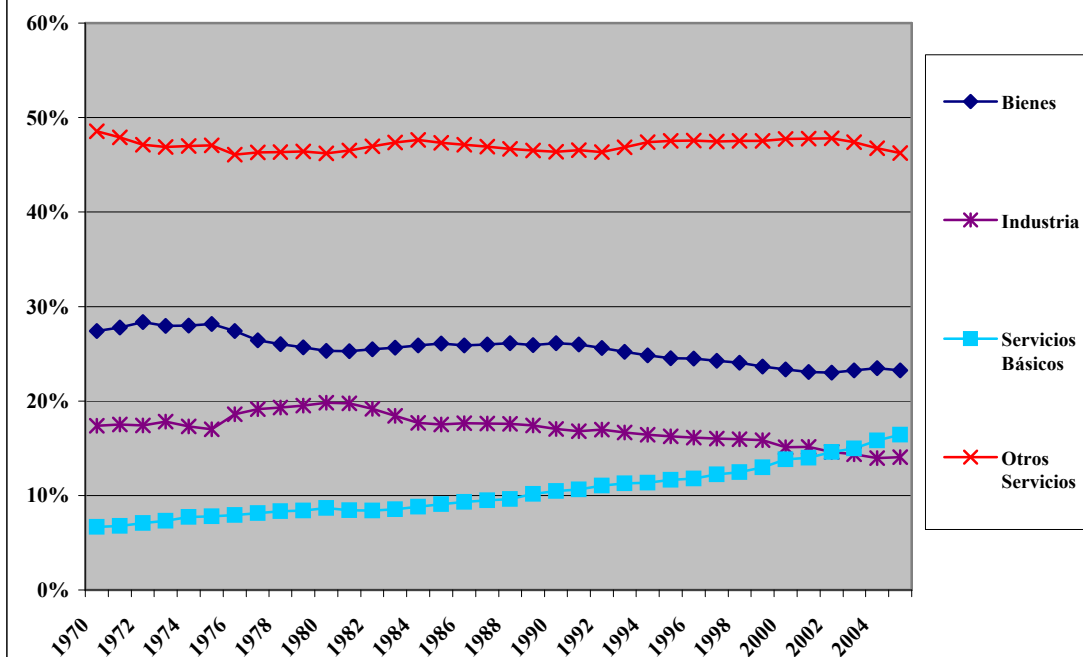
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras de CEPAL.

Gráfico 55. El Salvador. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005.
En porcentajes sobre el total.



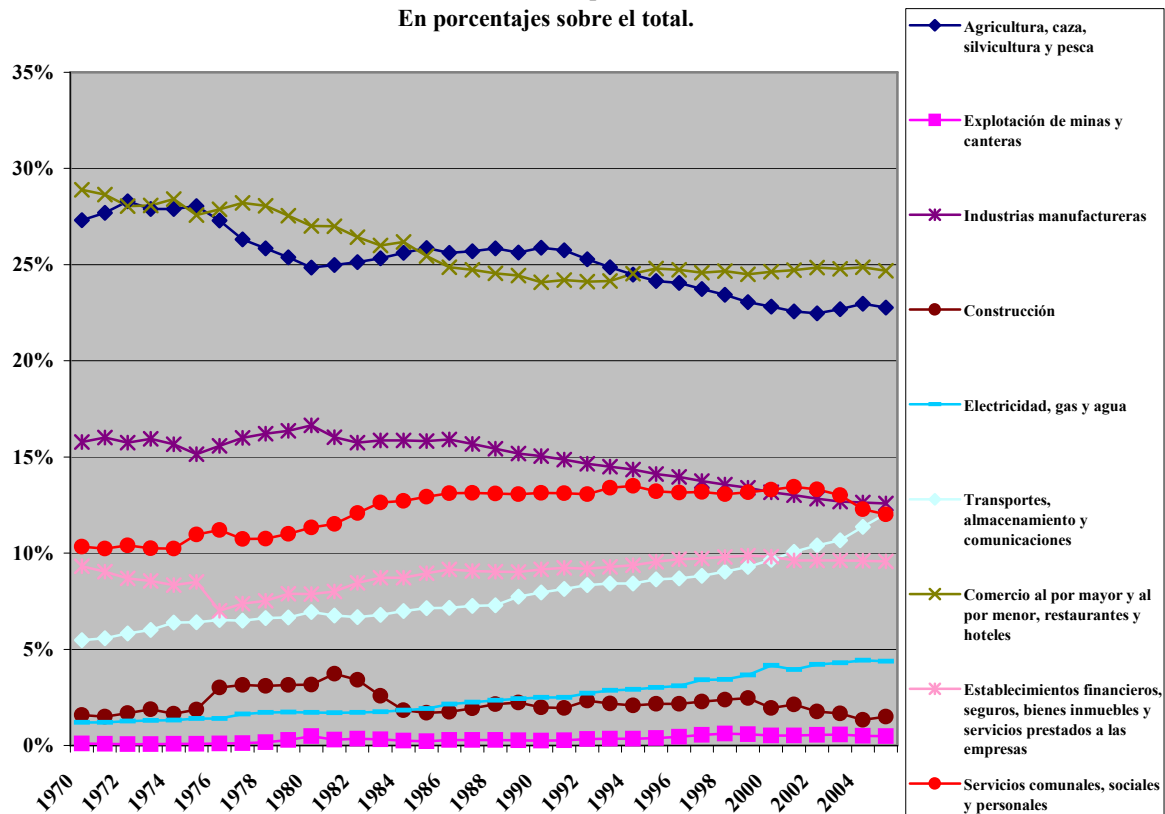
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 56. Guatemala. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005.
En porcentajes sobre el total.



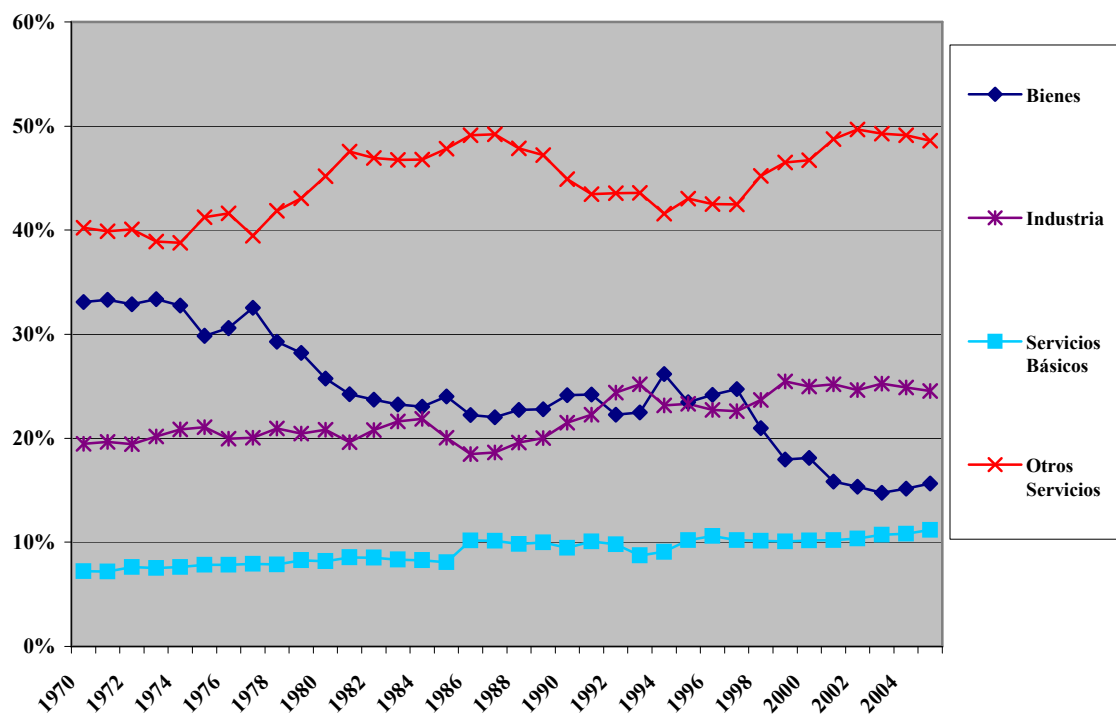
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 57. Guatemala. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005.
En porcentajes sobre el total.



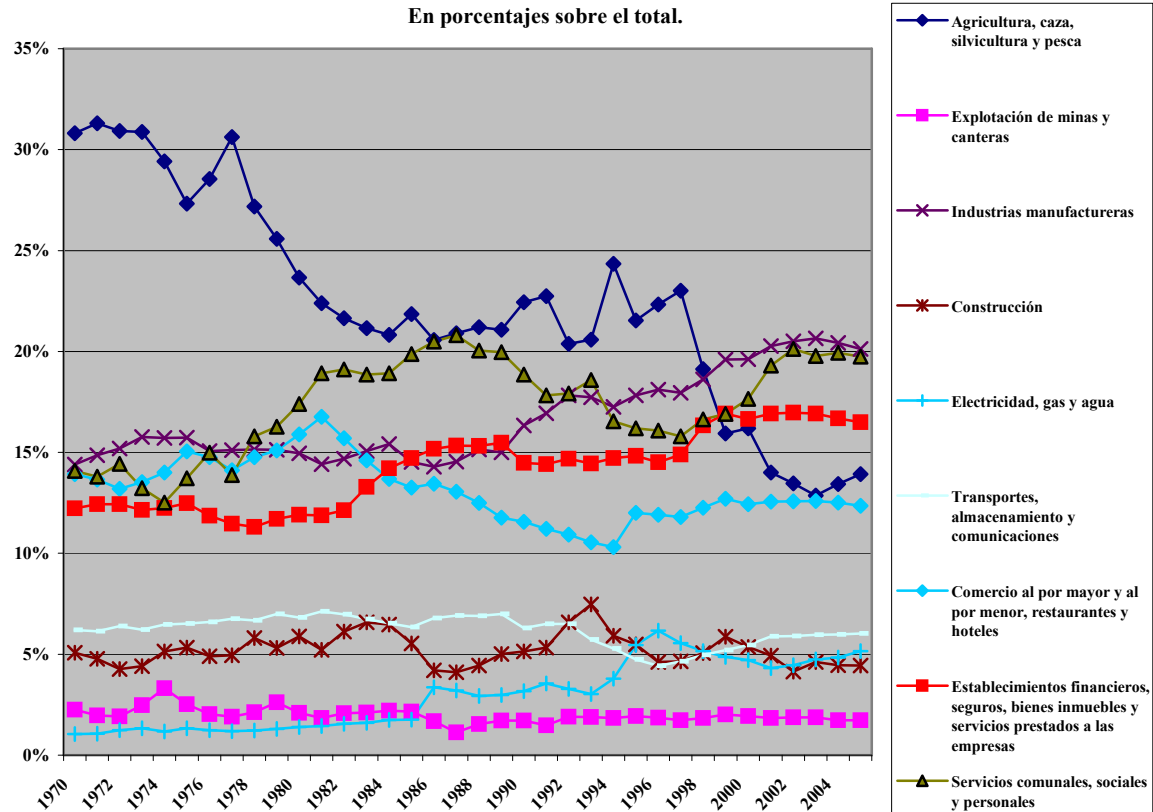
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 58. Honduras. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005.
En porcentajes sobre el total.



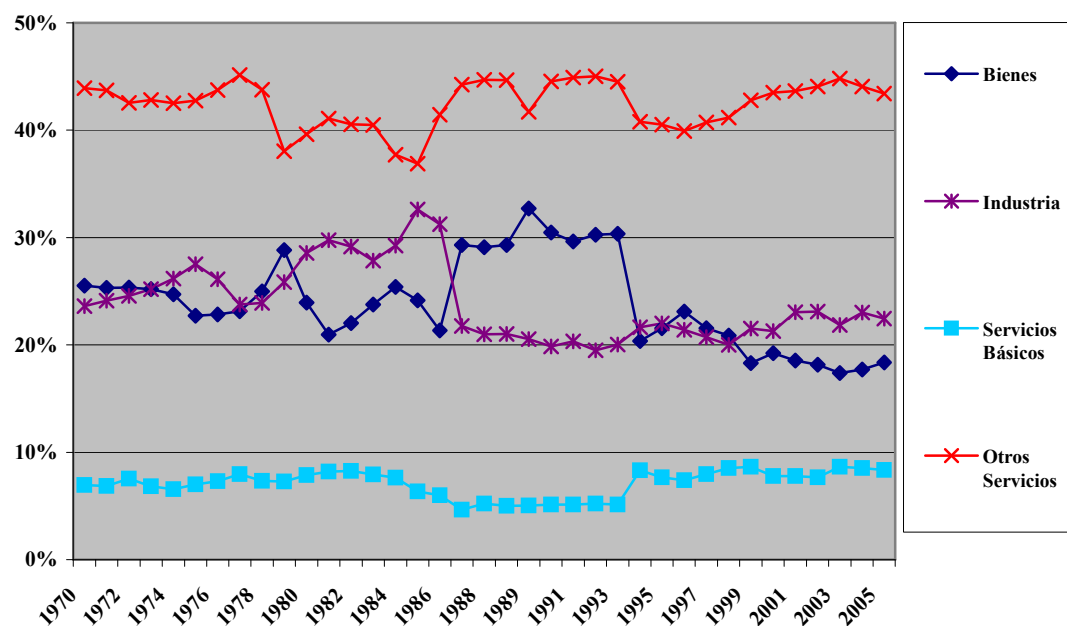
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras de CEPAL.

Gráfico 59. Honduras. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005.
En porcentajes sobre el total.



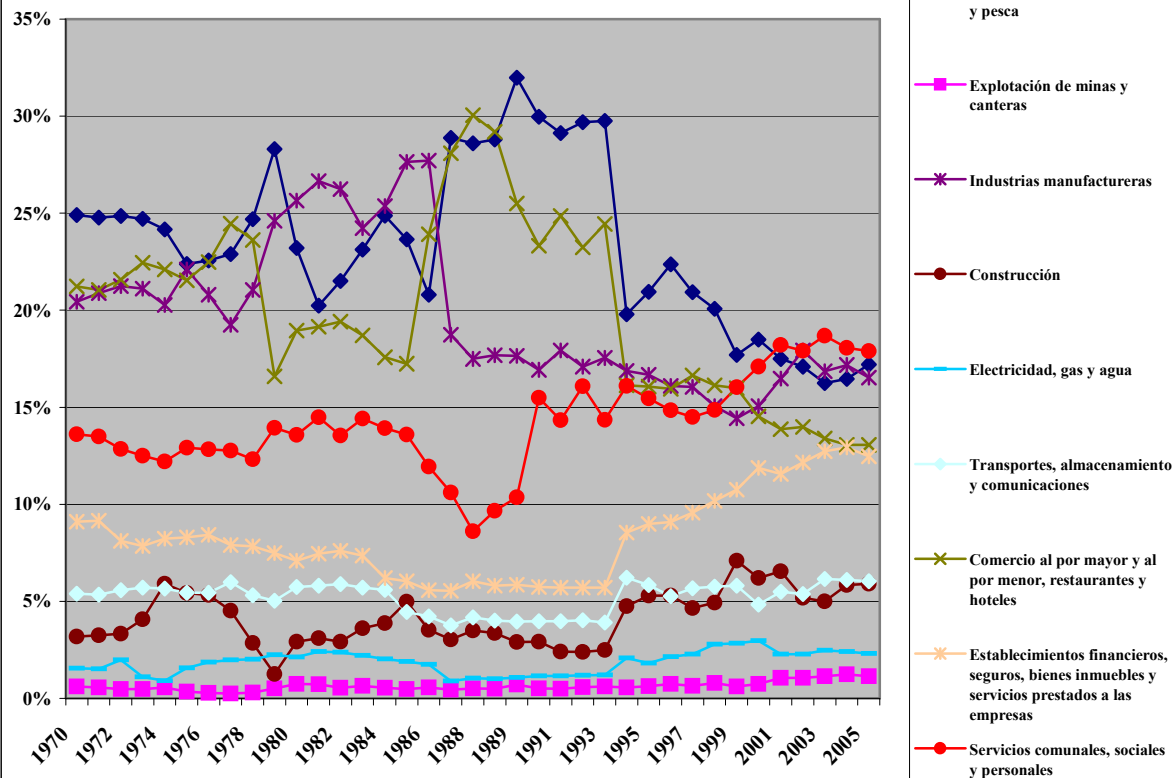
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 60. Nicaragua. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005.
En porcentajes sobre el total.



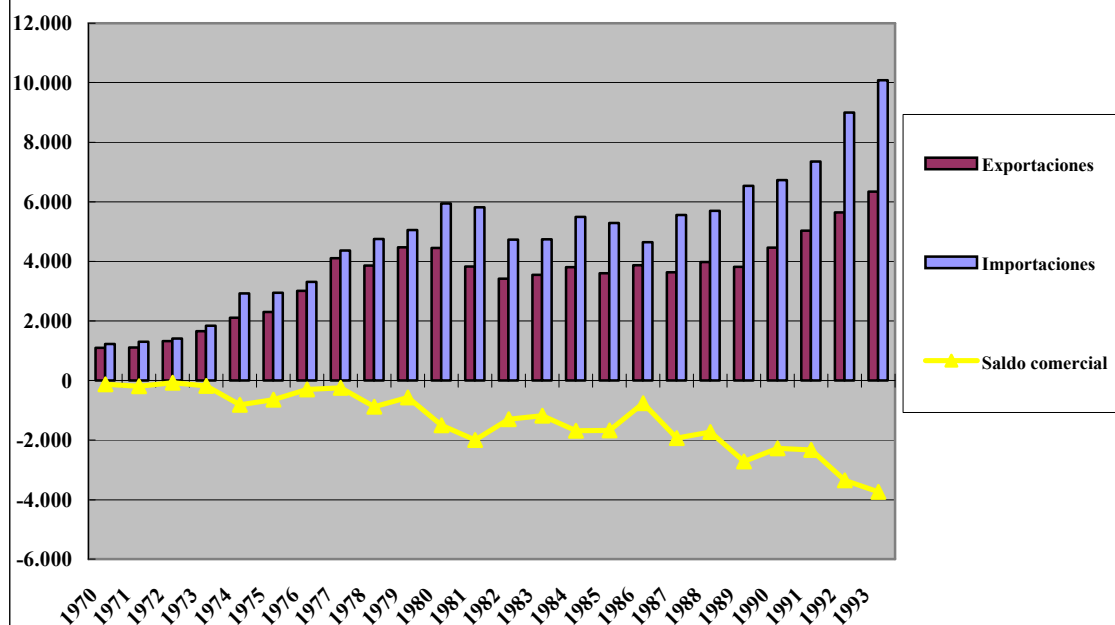
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 61. Nicaragua. Estructura del PIB por ramas de actividad, 1970-2005.
En porcentajes sobre el total.



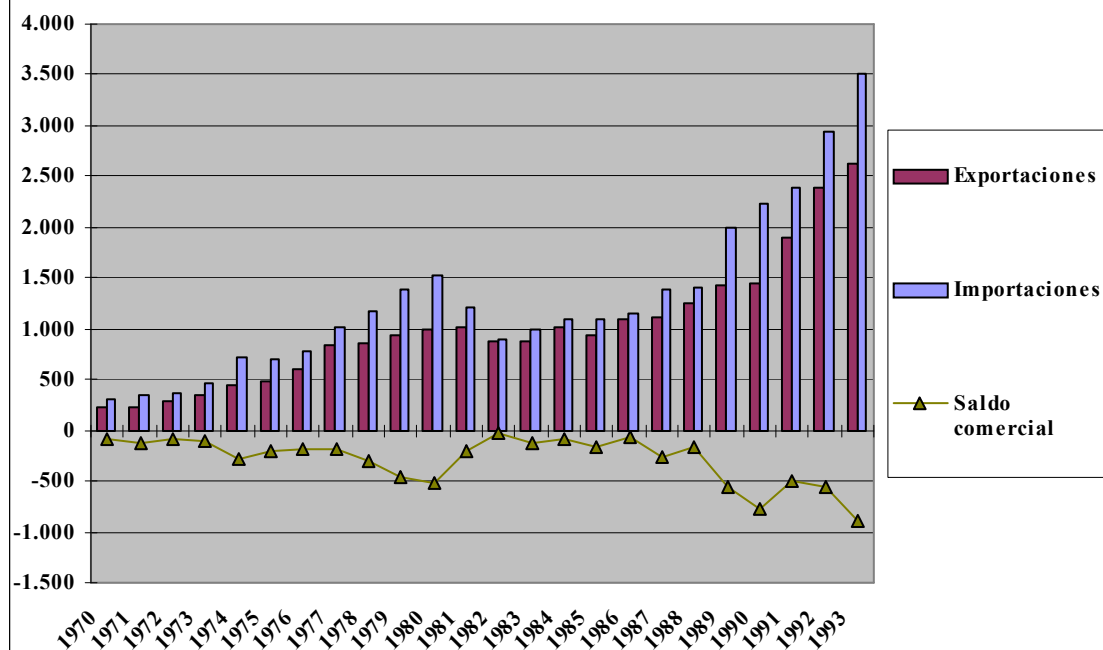
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Tabla 62. Centroamérica. Cifras de comercio exterior. 1970-1993.
En millones de dólares US.



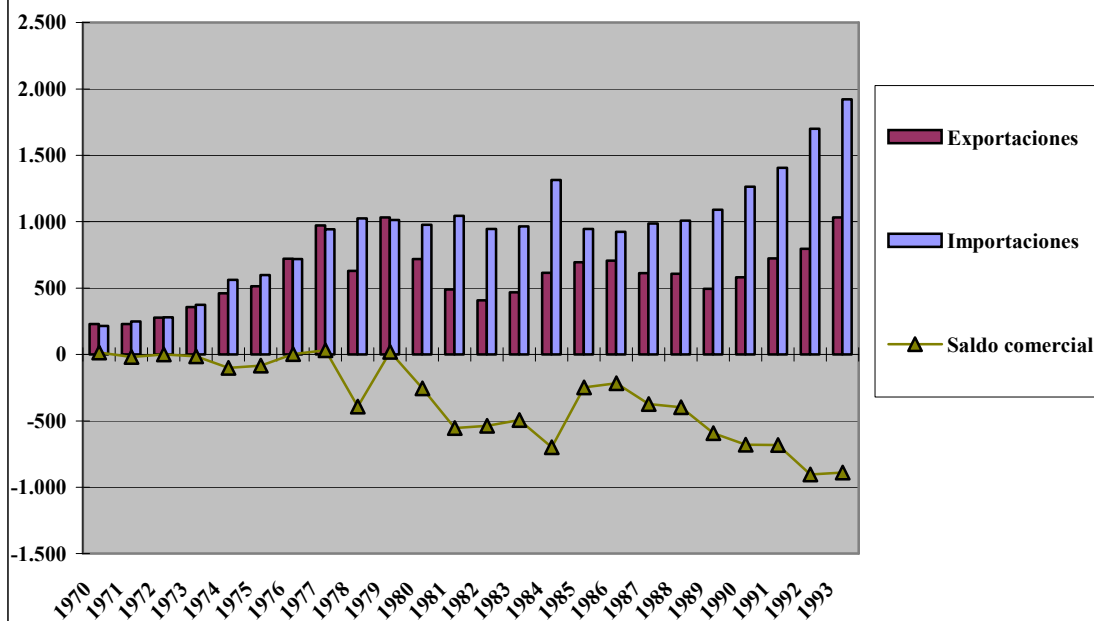
Fuente: Elaboración propia a partir de tablas de comercio por países.

Gráfico 63. Costa Rica. Cifras de comercio exterior. 1970-1993.
En millones de dólares US.



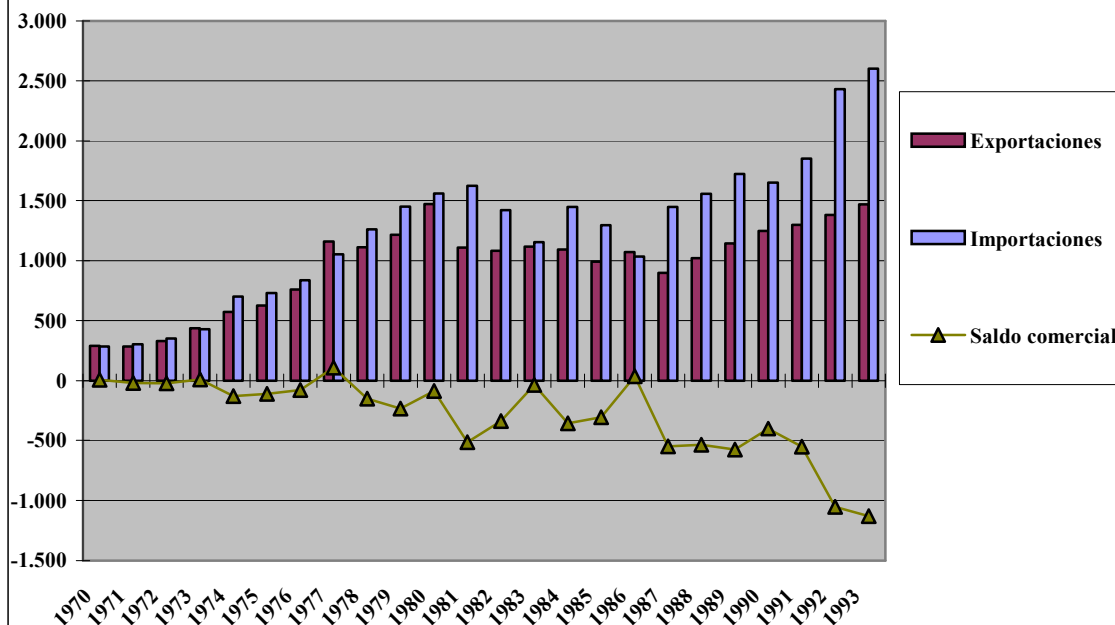
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 64. El Salvador. Cifras de comercio exterior. 1970-1993.
En millones de dólares US.



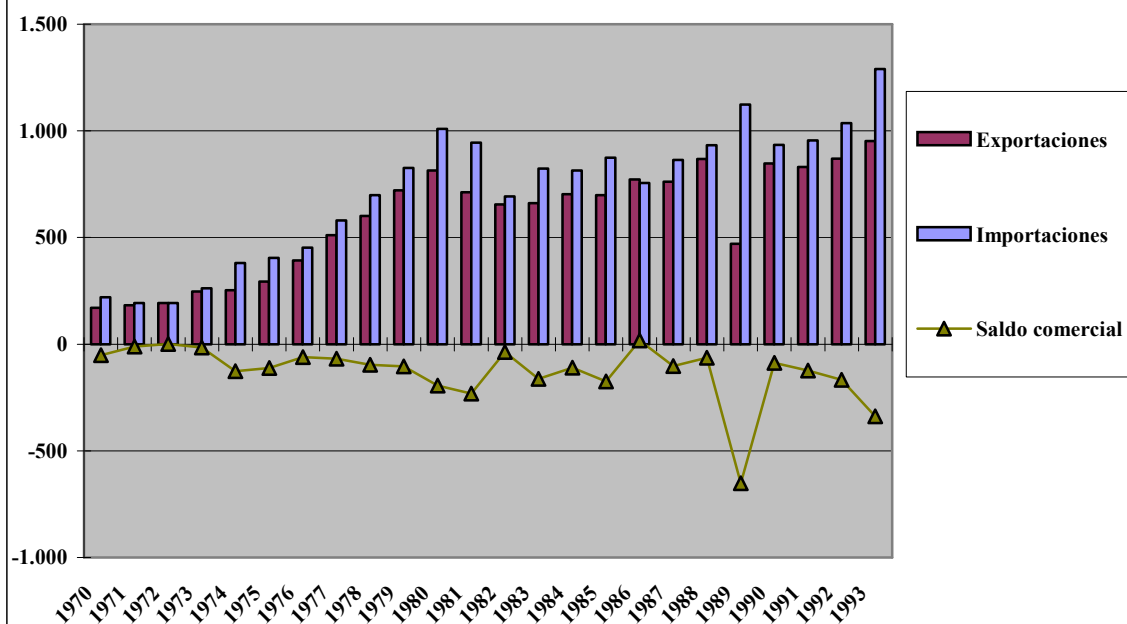
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y SIECA.

Gráfico 65. Guatemala. Cifras de comercio exterior. 1970-1993.
En millones de dólares US.



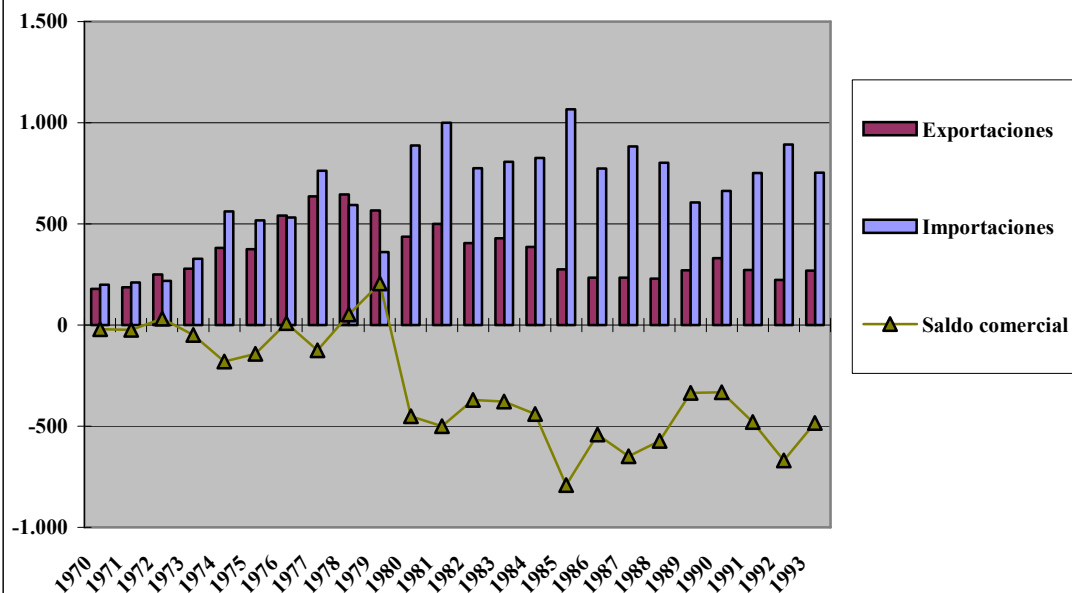
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas y SIECA.

Gráfico 66. Honduras. Cifras de comercio exterior. 1970-1993
En millones de dólares US.



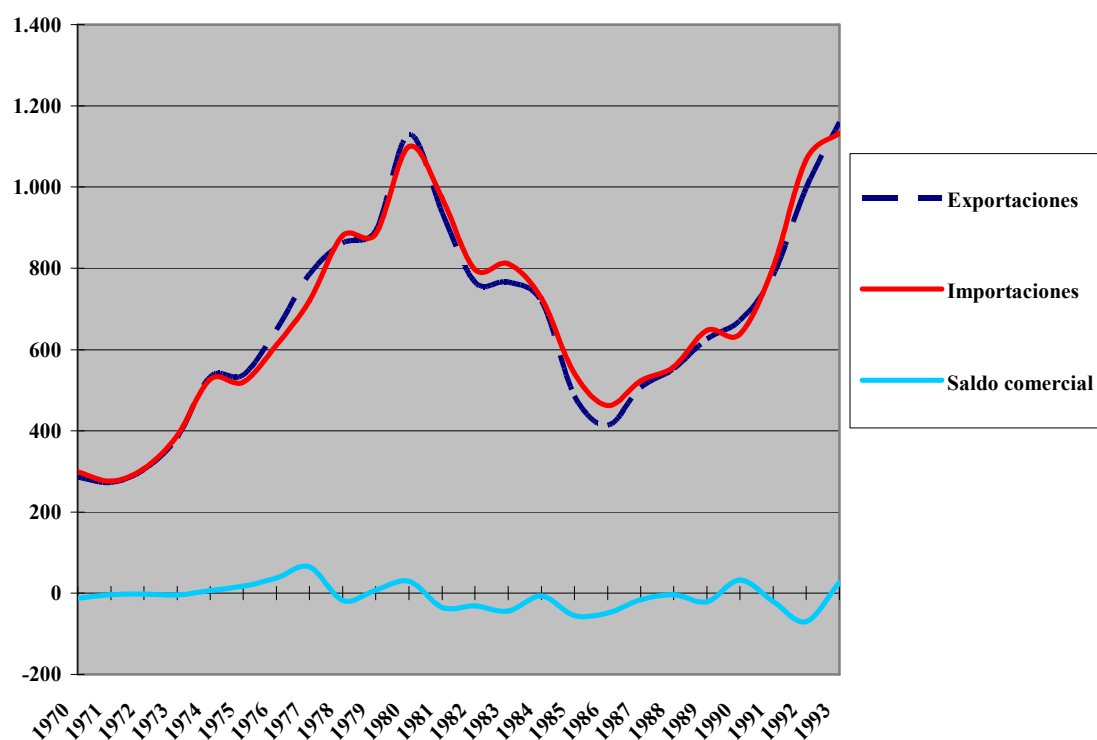
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y SIECA.

Gráfico 67. Nicaragua. Cifras de comercio exterior. 1970-1993.
En millones de dólares US.



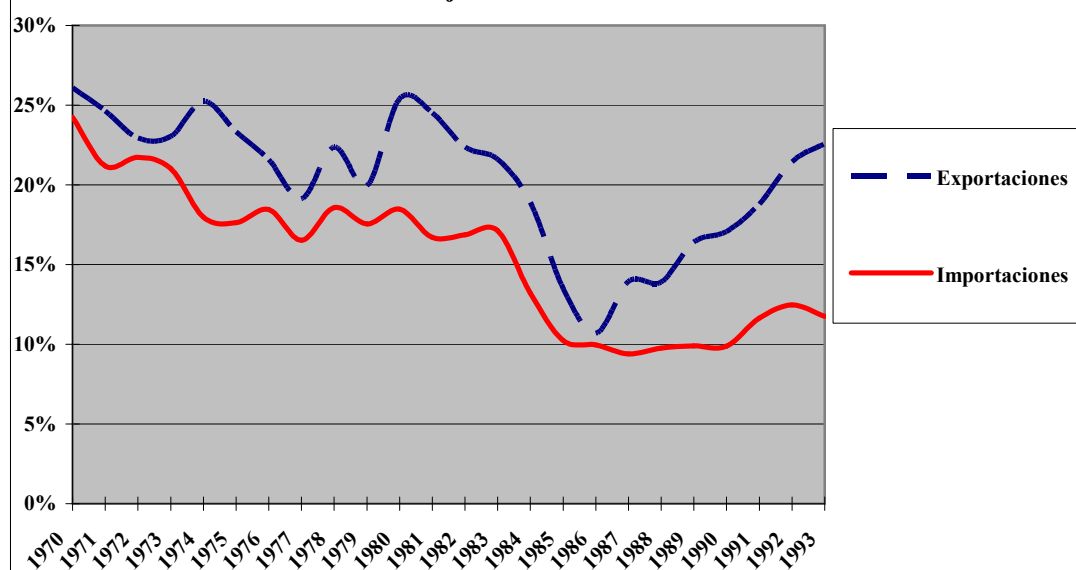
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de Bulmer-Thomas (1994) y SIECA.

Gráfico 68. Comercio intraregional, 1970-1993.
En millones de dólares US.



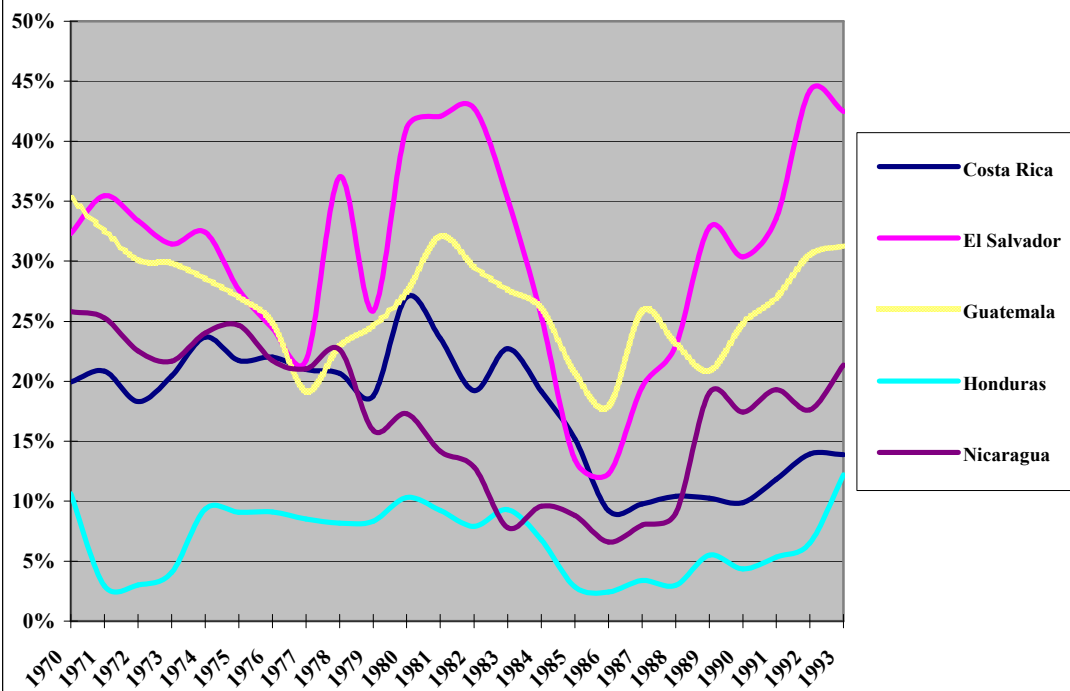
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 69. Comercio intraregional, 1970-1993.
Porcentajes sobre el comercio Total.



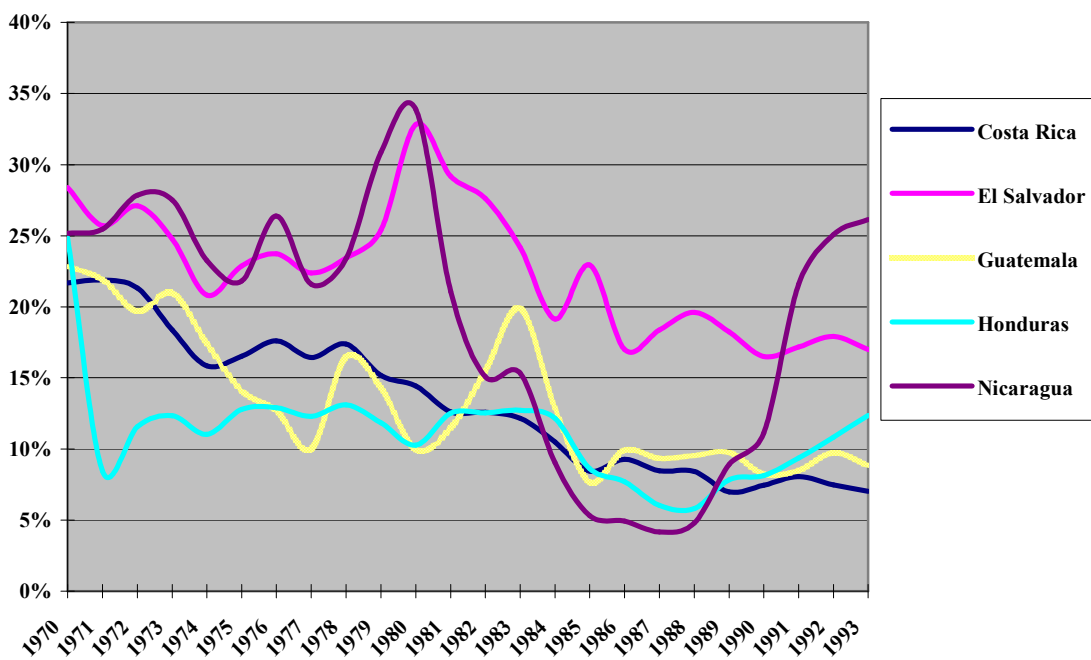
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 70. Comercio intraregional. Exportaciones, 1970-1993.
Porcentaje sobre el comercio total. Por países.



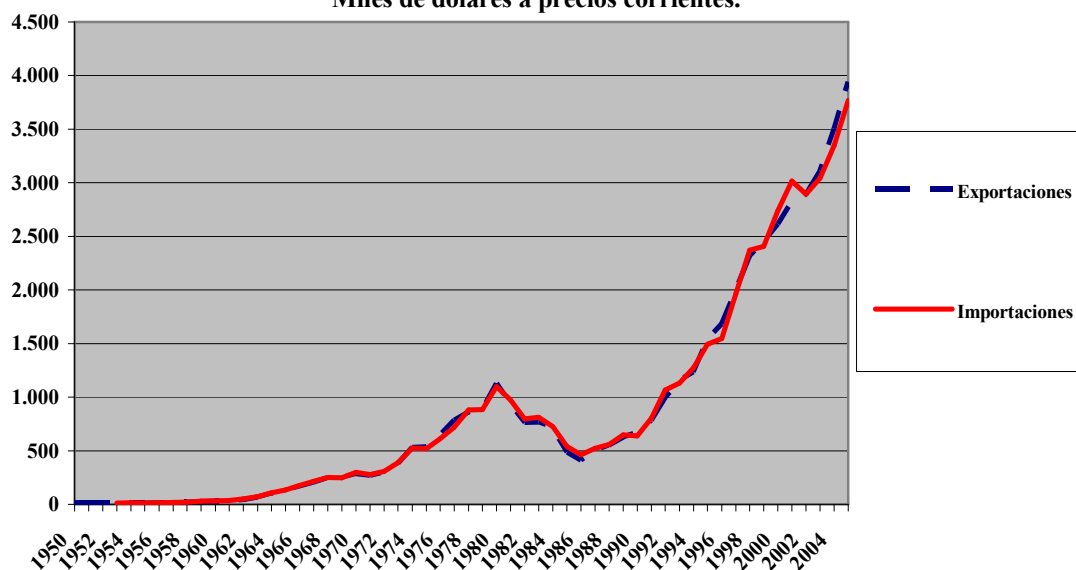
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 71. Comercio intraregional. Importaciones, 1970-1993.
Porcentaje sobre el comercio total. Por países.



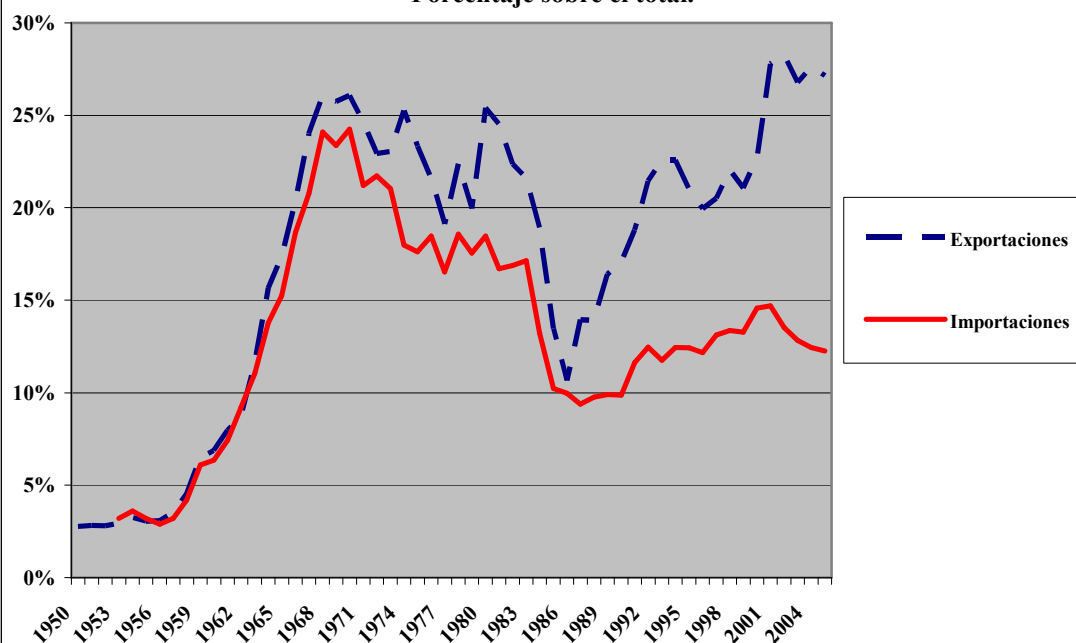
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 72. Centroamérica. Comercio intrarregional, 1950-2005.
Miles de dólares a precios corrientes.

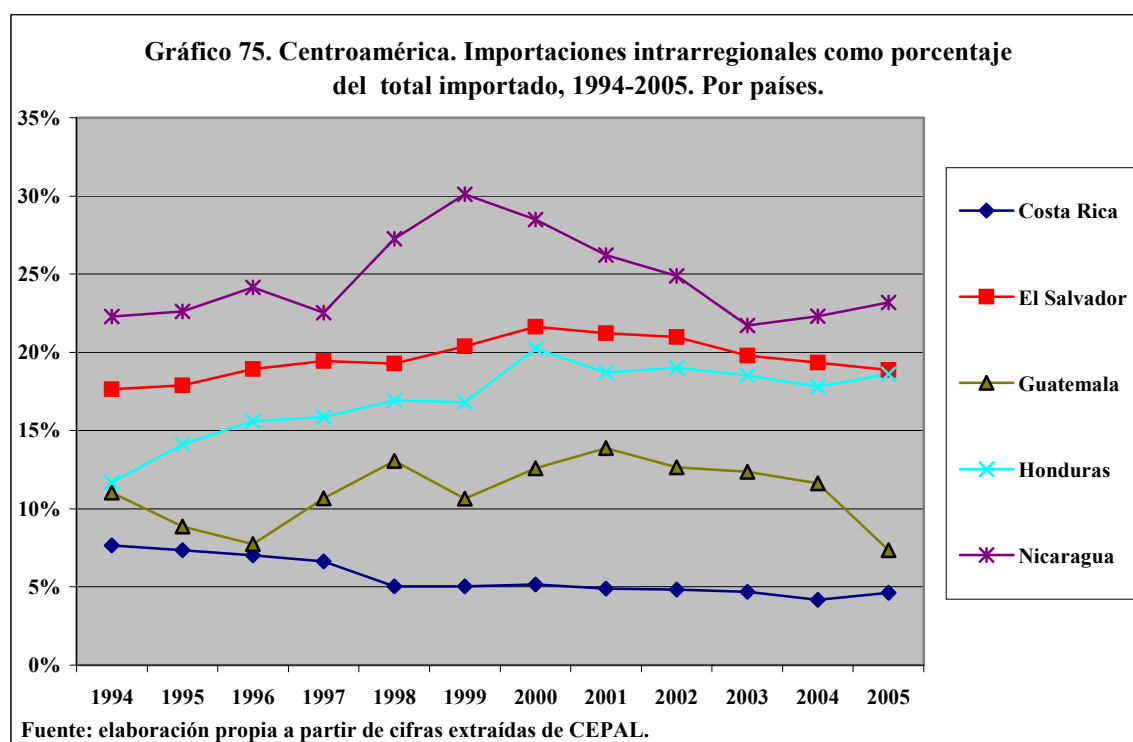
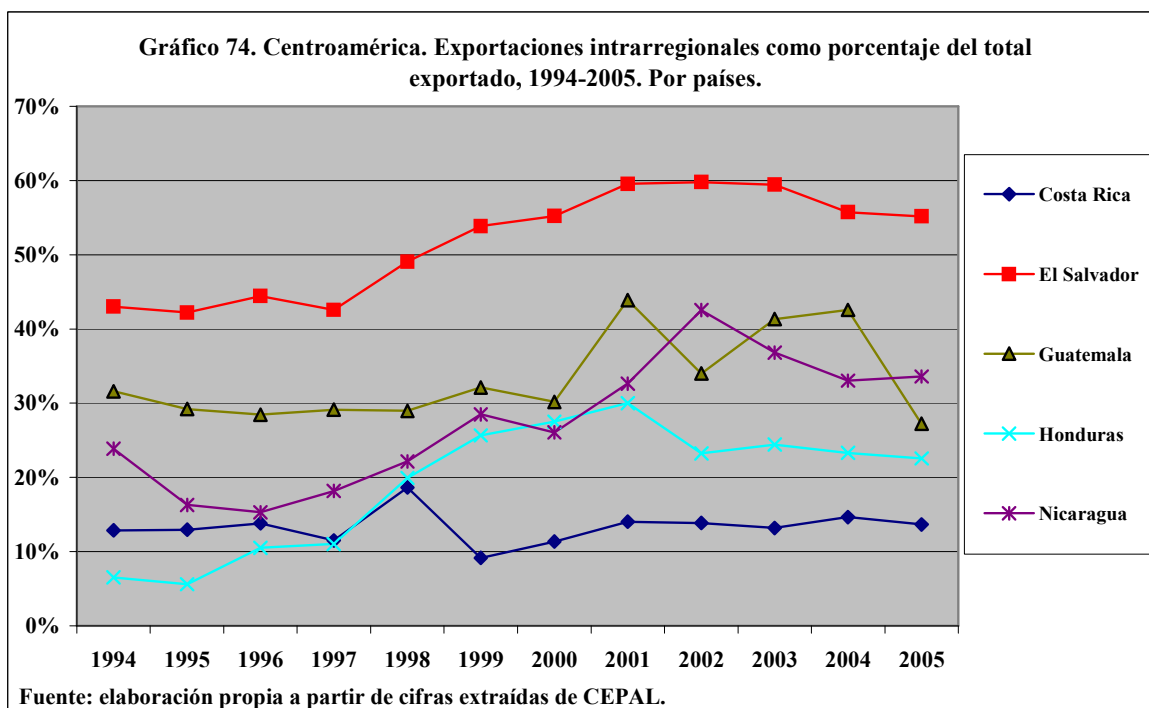


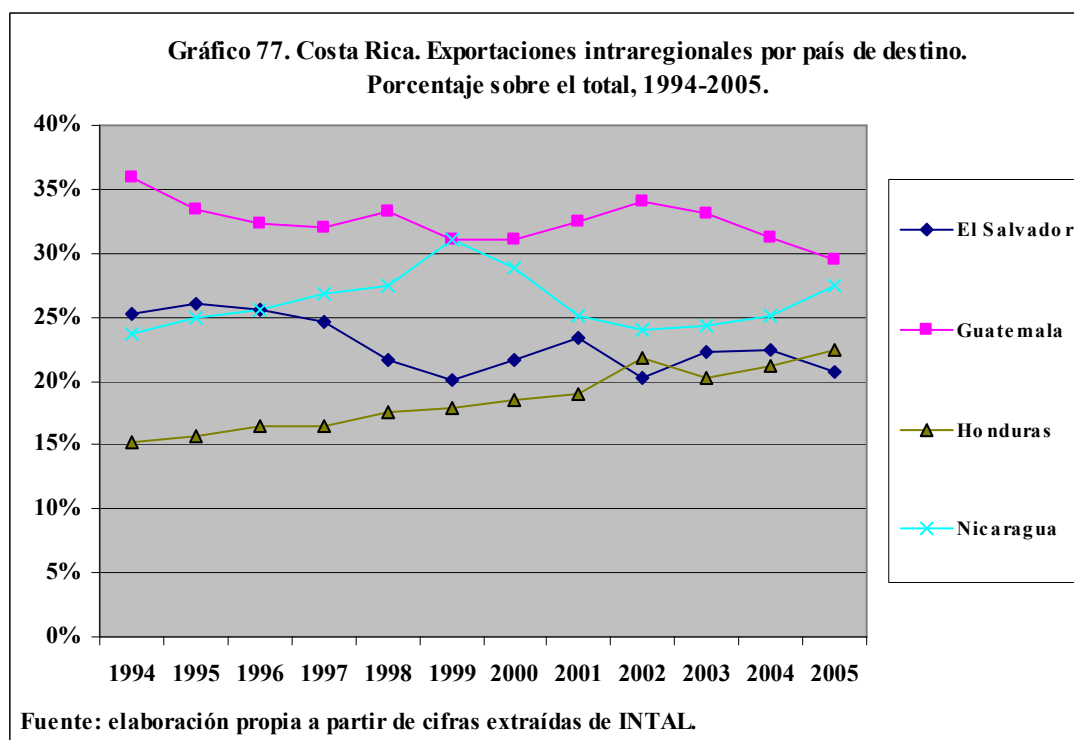
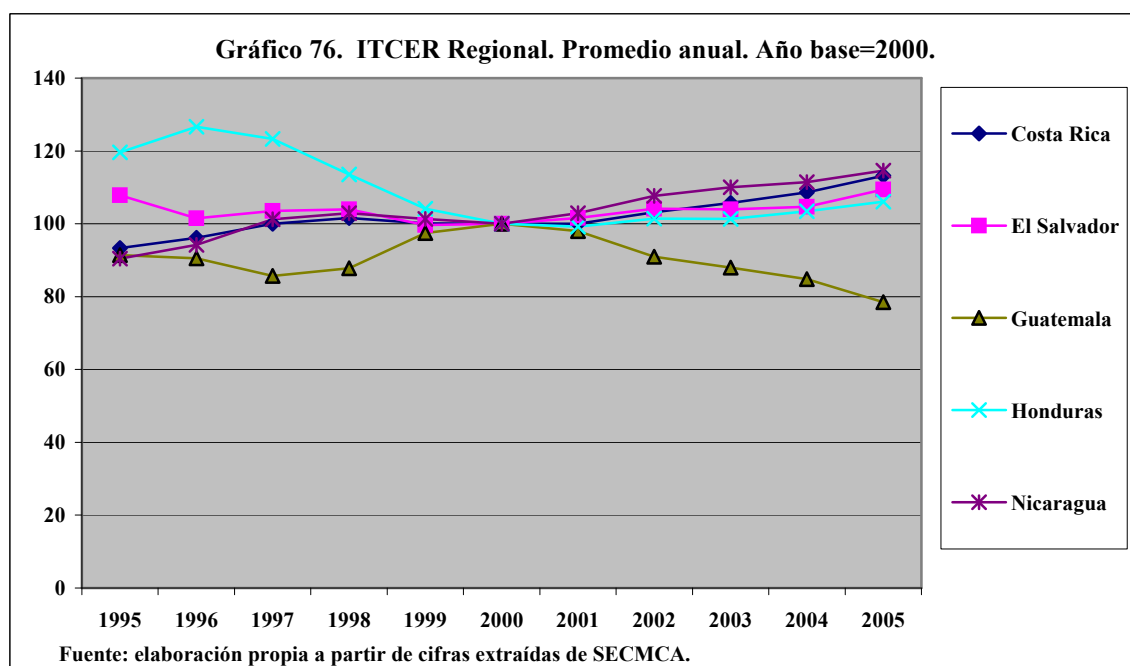
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de: 1947 a 1958, Estudio Económico de América Latina, CEPAL (VVAA), 1960-1989, SIECA, 1990-2005, CEPAL.

Gráfico 73. Centroamérica. Comercio intrarregional, 1950-2005.
Porcentaje sobre el total.

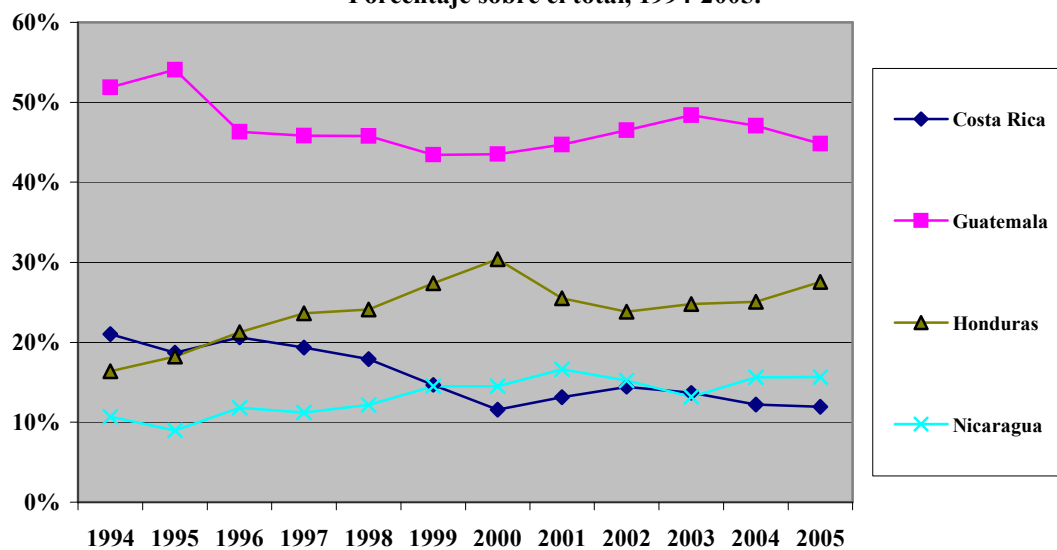


Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de: 1947 a 1958, Estudio Económico de América Latina, CEPAL (VVAA), 1960-1989, SIECA, 1990-2005, CEPAL.



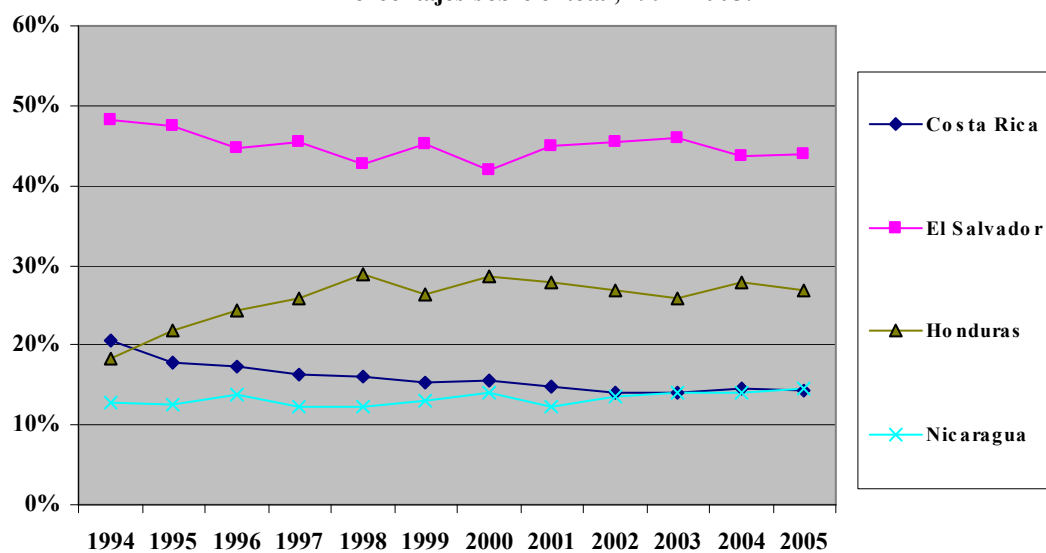


**Gráfico 78. El Salvador. Exportaciones intraregionales por destino.
Porcentaje sobre el total, 1994-2005.**



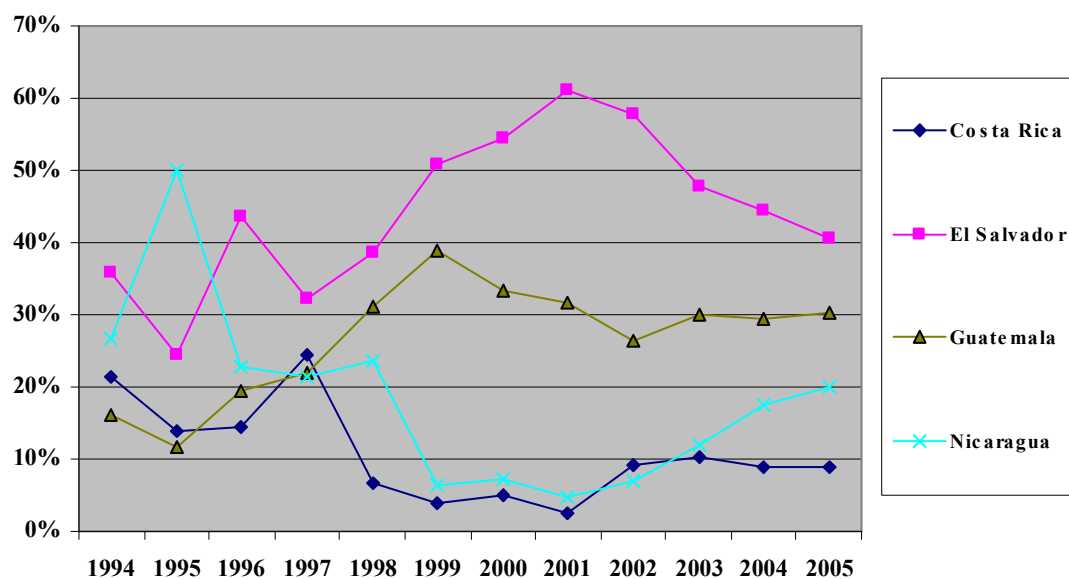
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 79. Guatemala. Exportaciones intraregionales por país de origen.
Porcentajes sobre el total, 1994-2005.**



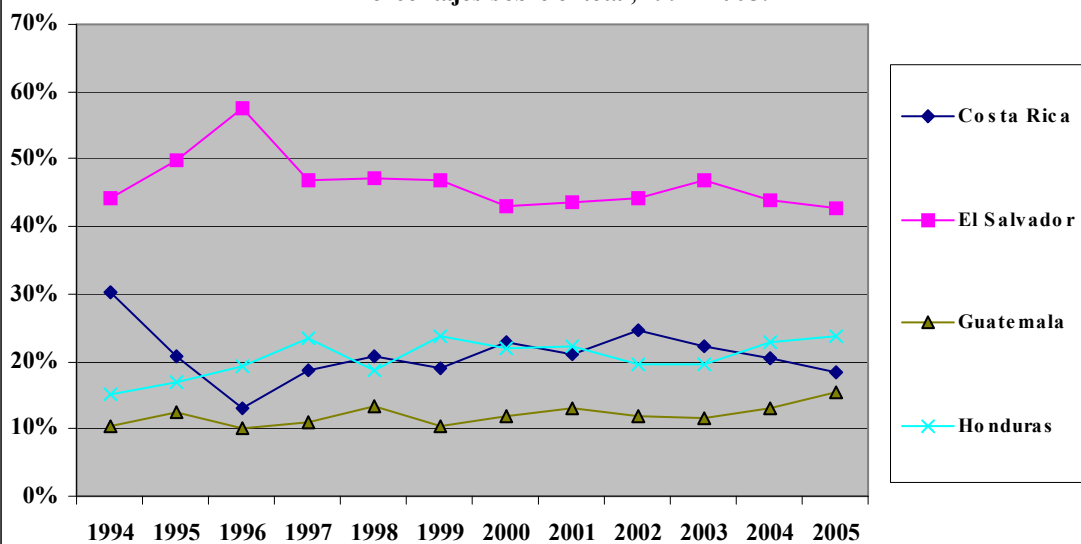
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 80. Honduras. Exportaciones intraregionales por país de origen.
Porcentajes sobre el total, 1994-2005.**



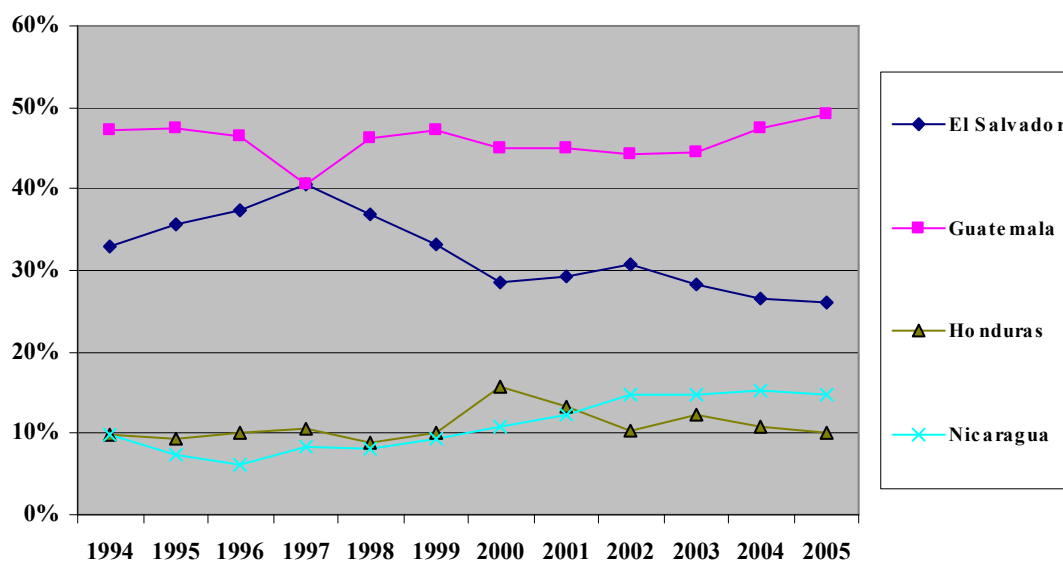
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 81. Nicaragua. Exportaciones intraregionales por país de origen.
Porcentajes sobre el total, 1994-2005.**



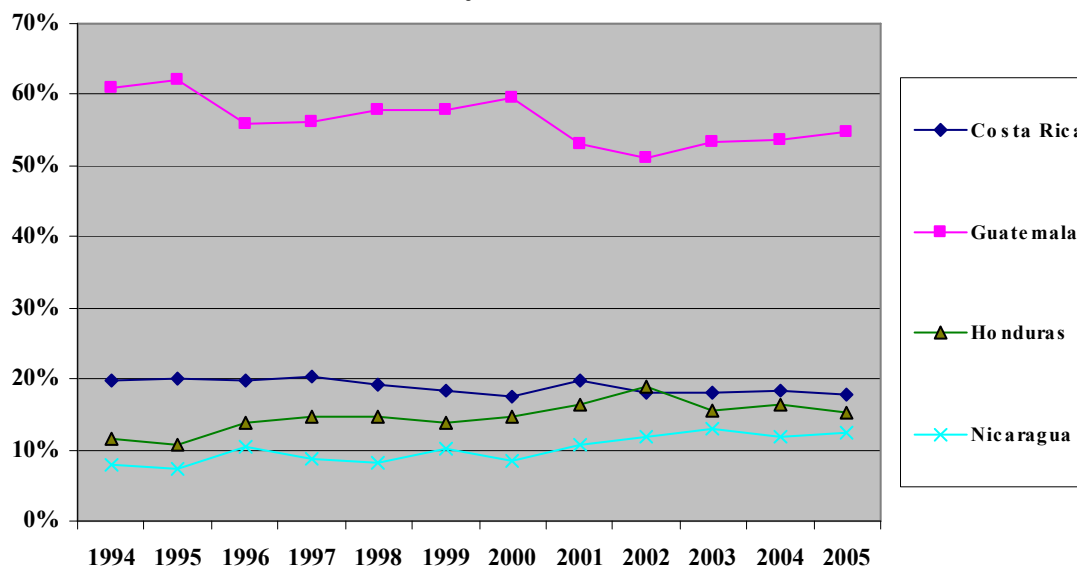
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 82. Costa Rica. Importaciones intraregionales por país de origen.
Porcentaje sobre el total, 1994-2005.**



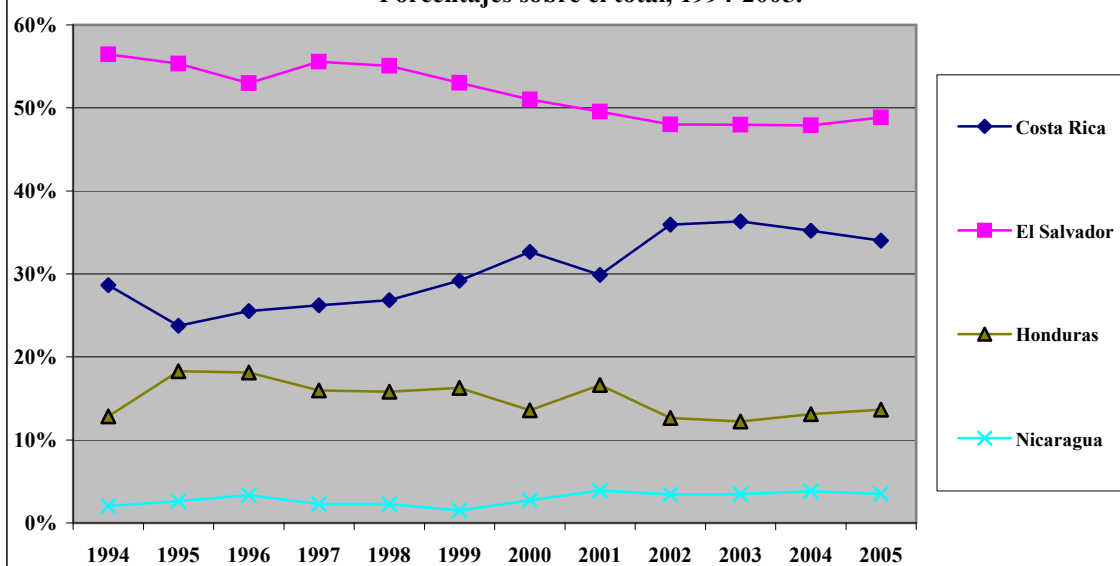
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 83. El Salvador. Importaciones intraregionales por país de origen.
Porcentaje sobre el total, 1994-2005.**



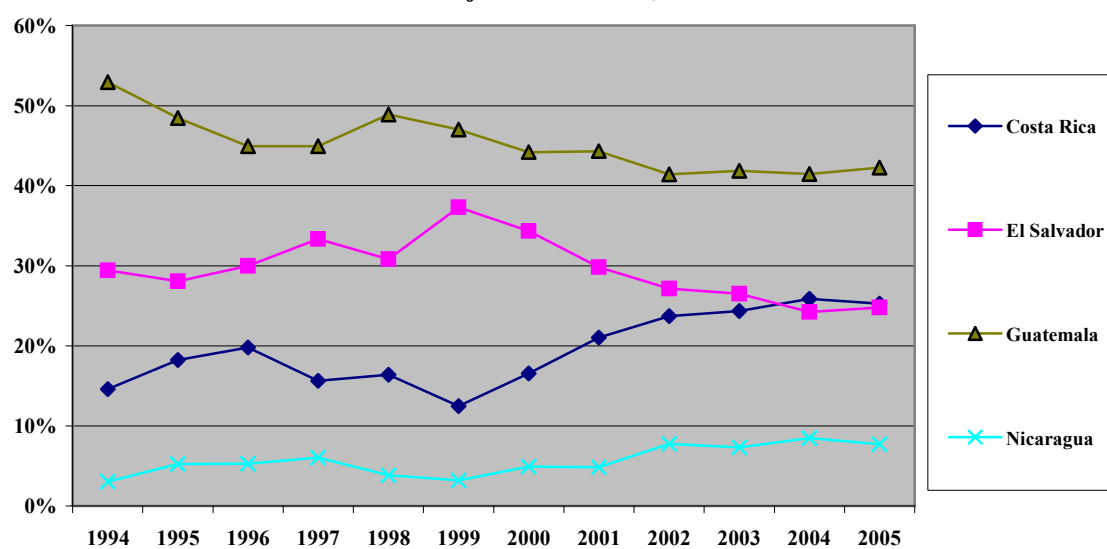
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 84. Guatemala. Importaciones intraregionales por país de origen.
Porcentajes sobre el total, 1994-2005.**



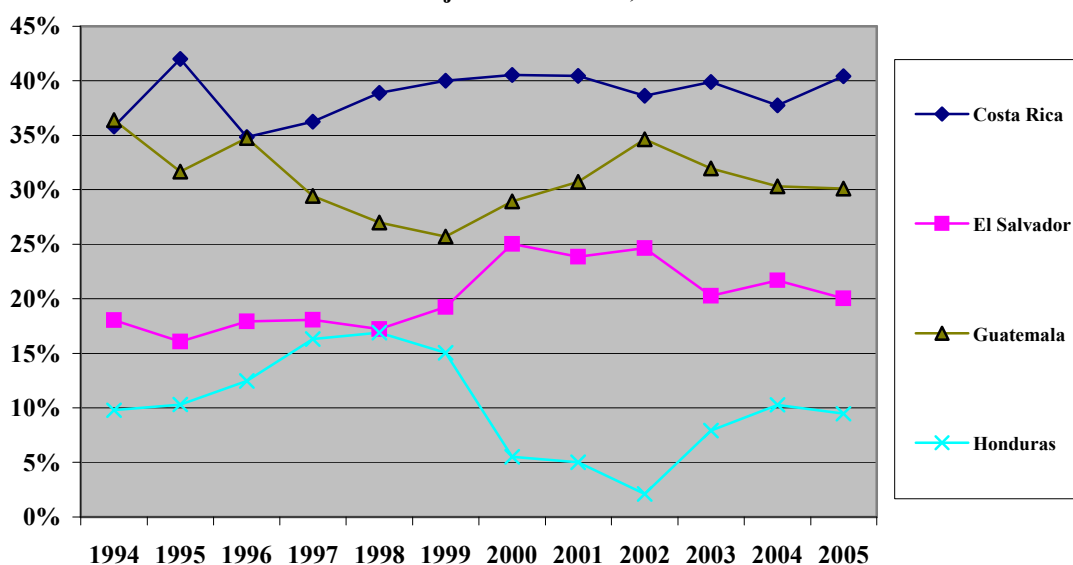
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 85. Honduras. Importaciones intraregionales por país de origen.
Porcentajes sobre el total, 1994-2005.**



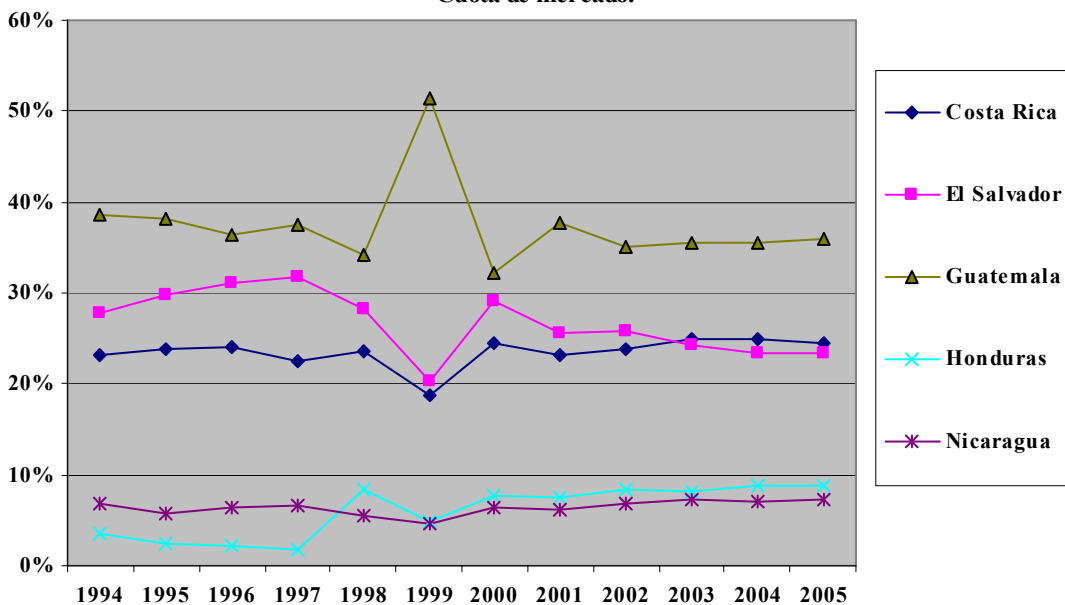
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 86. Nicaragua. Importaciones intraregionales por país de origen.
Porcentajes sobre el total, 1994-2005.**



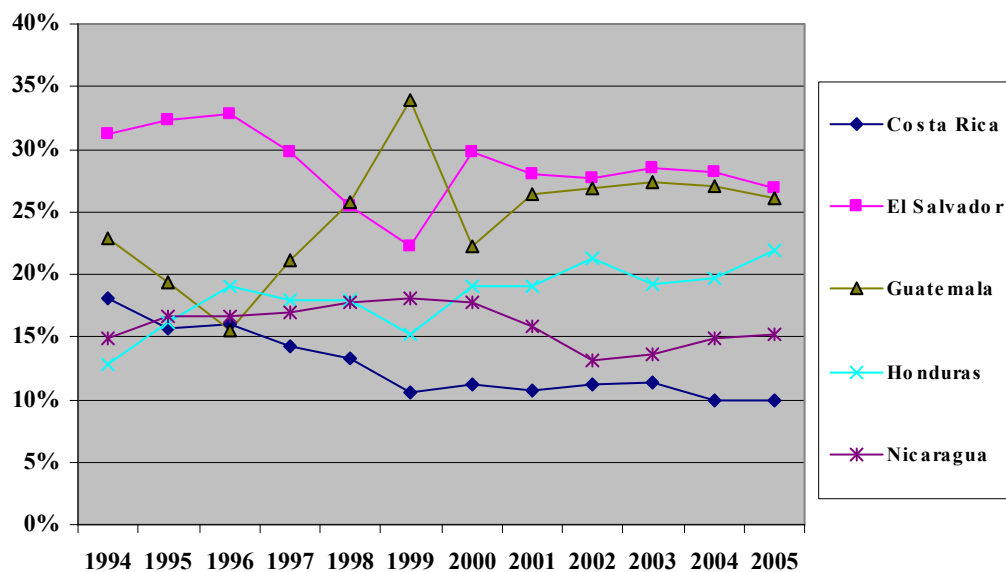
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 87. Centroamérica. Exportaciones intraregionales.
Cuota de mercado.**



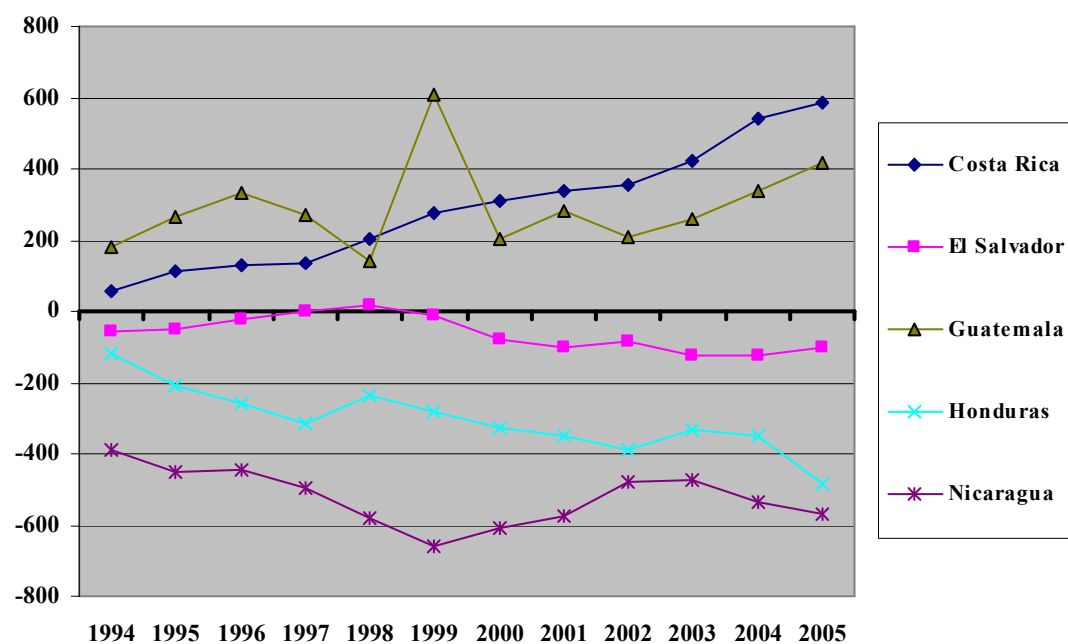
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

**Gráfico 88. Centroamérica. Importaciones intraregionales.
Cuota de mercado.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

Gráfico 89. Centroamérica. Saldo comercial intraregional. Miles de dólares.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

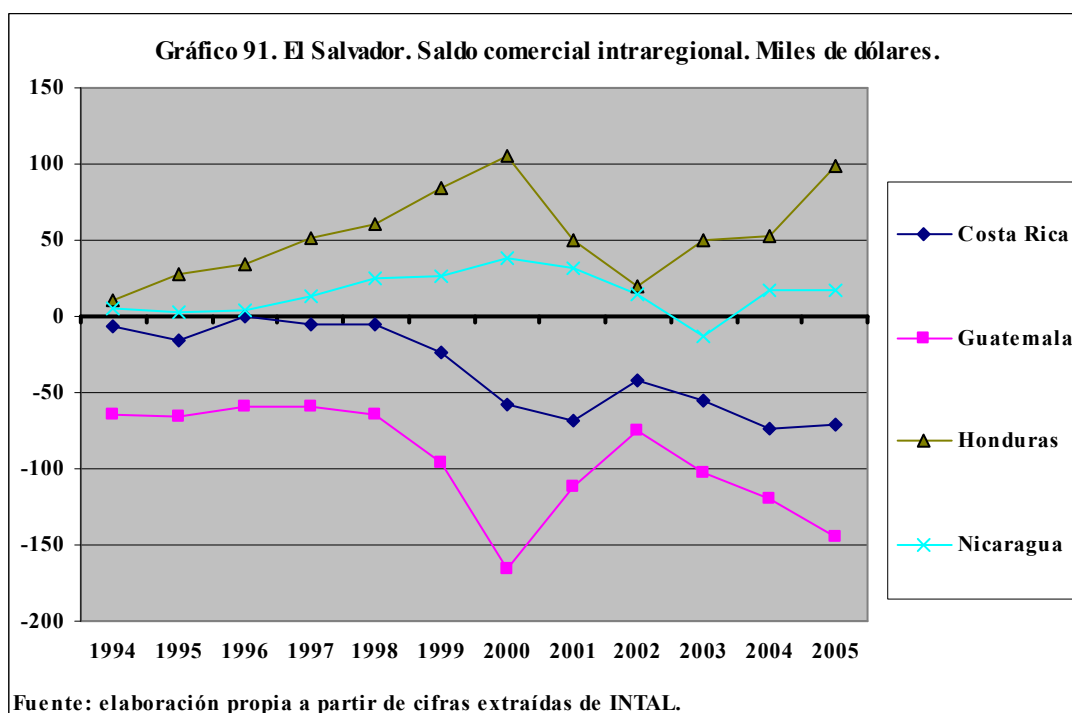
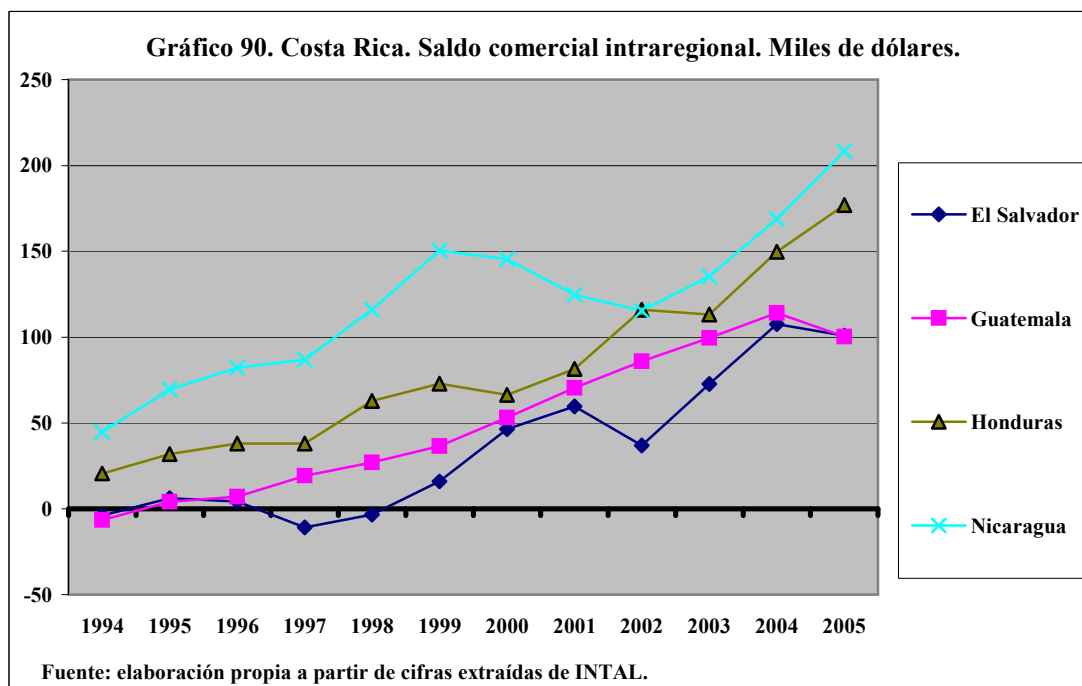
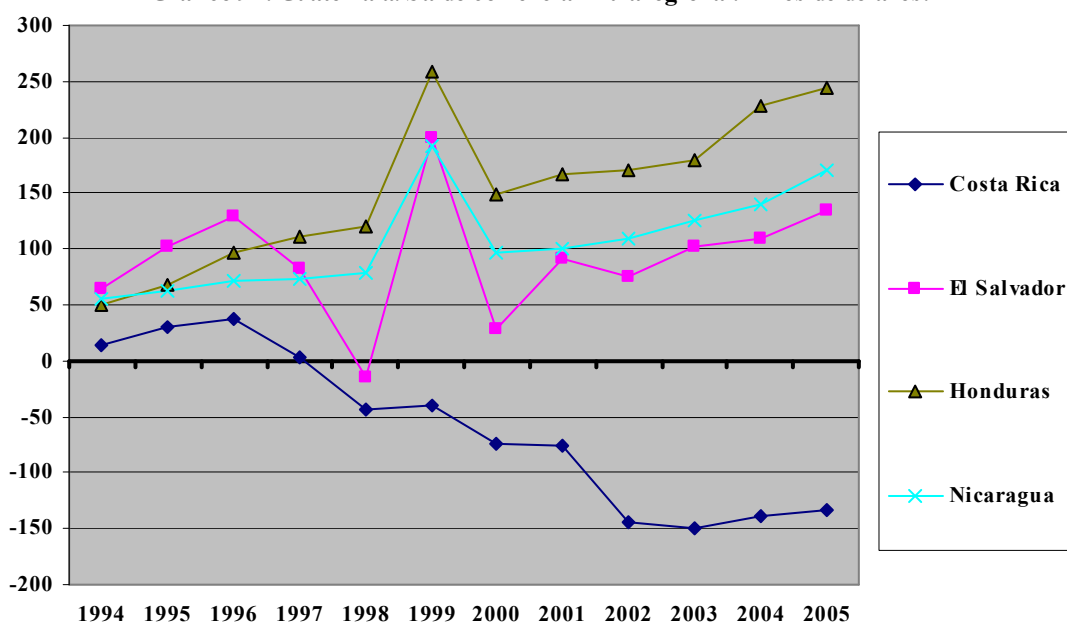
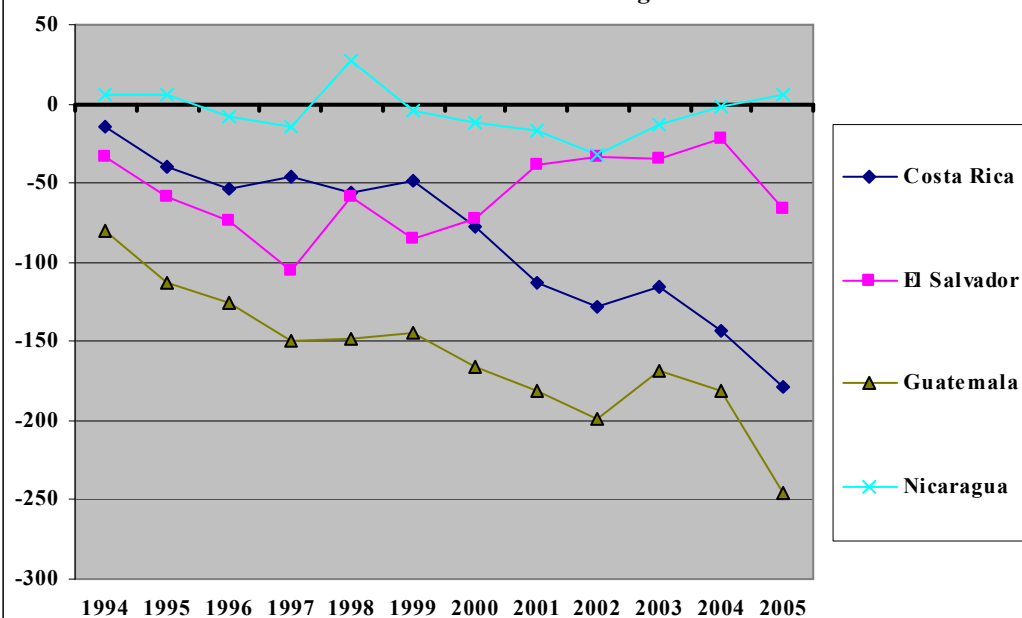


Gráfico 92. Guatemala. Saldo comercial intraregional. Miles de dólares.

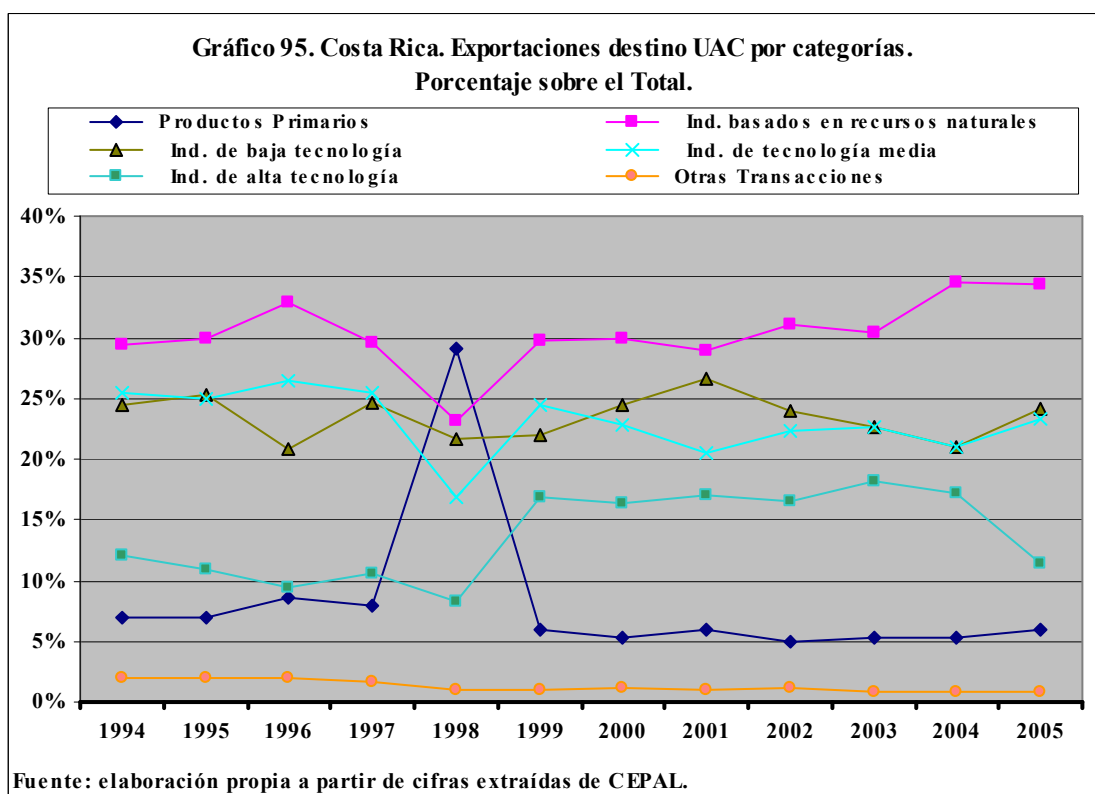
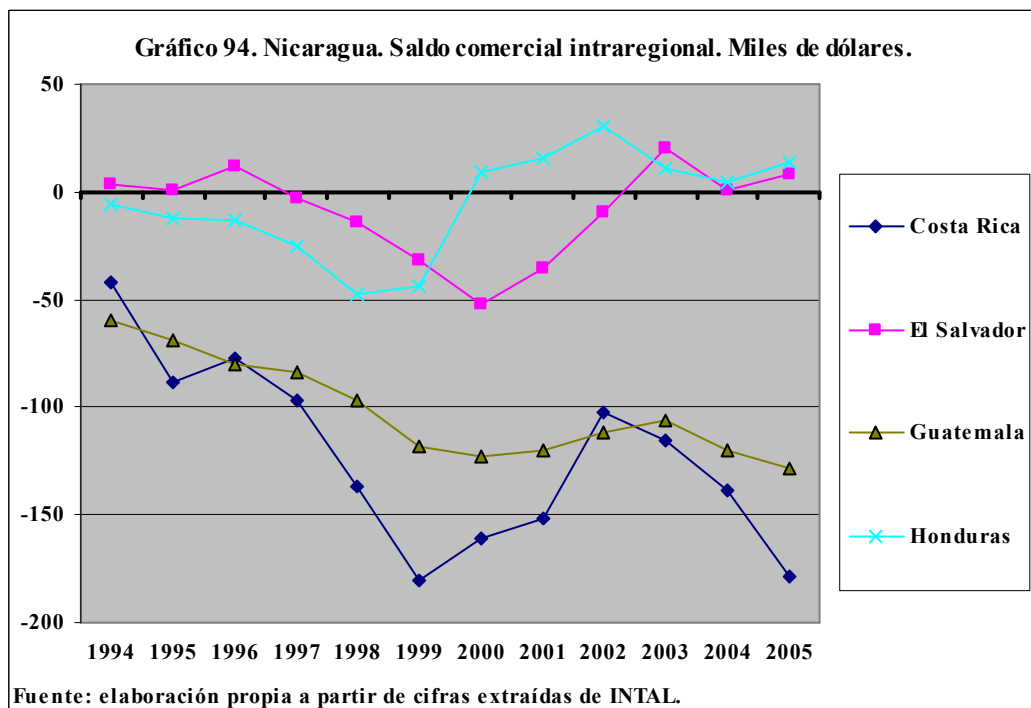


Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

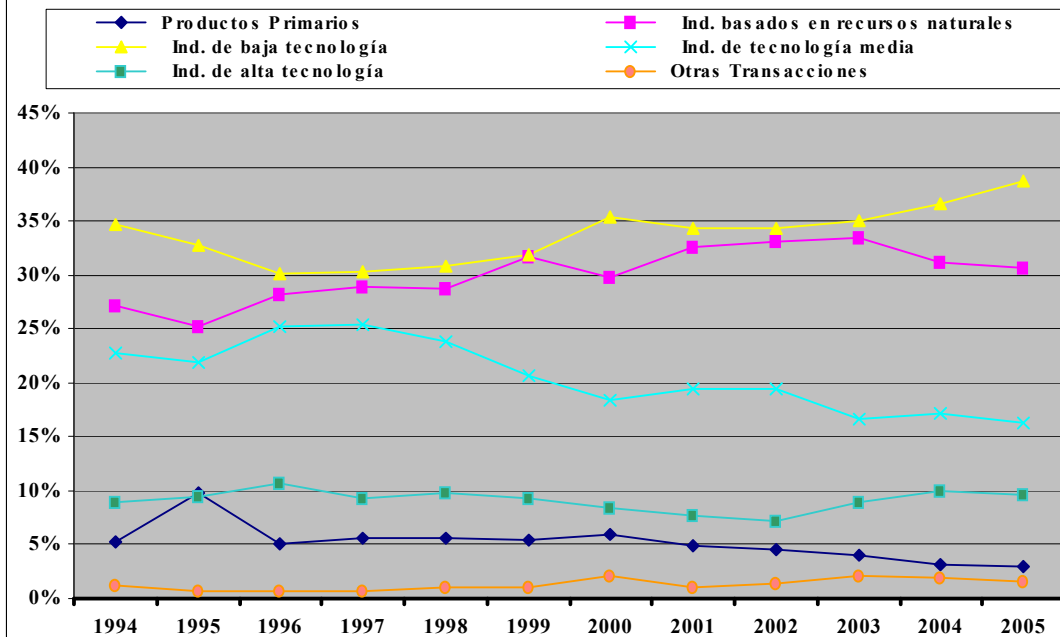
Gráfico 93. Honduras. Saldo comercial intraregional. Miles de dólares.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de INTAL.

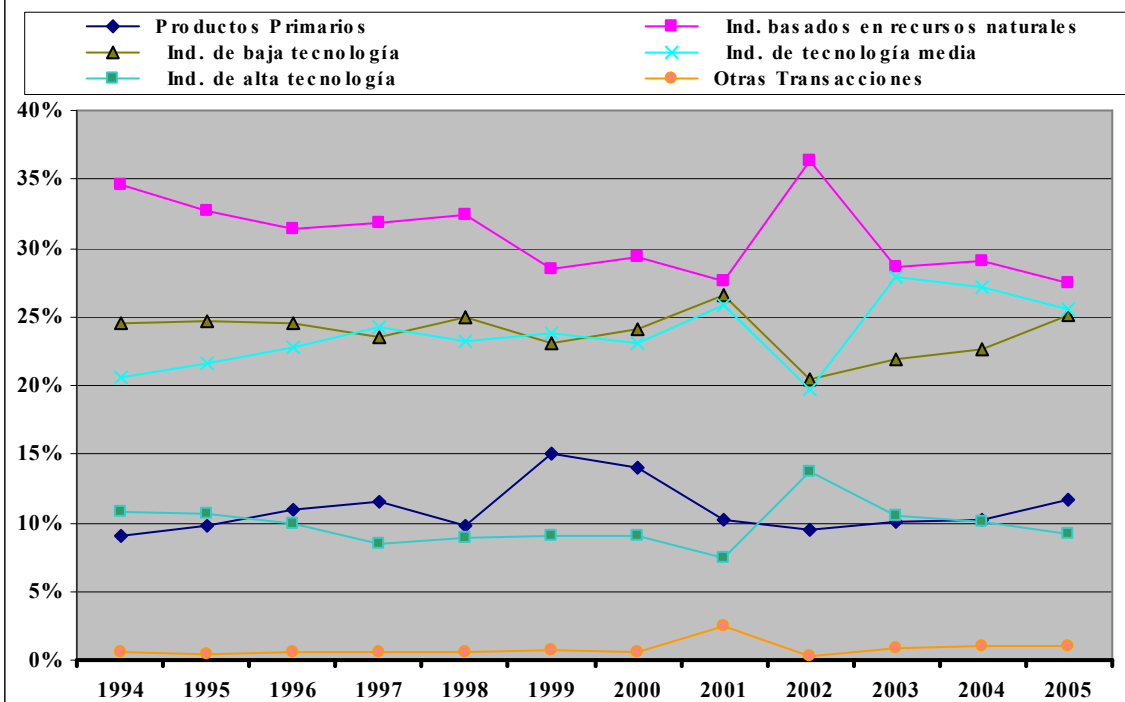


**Gráfico 96. El Salvador. Exportaciones destino UAC por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



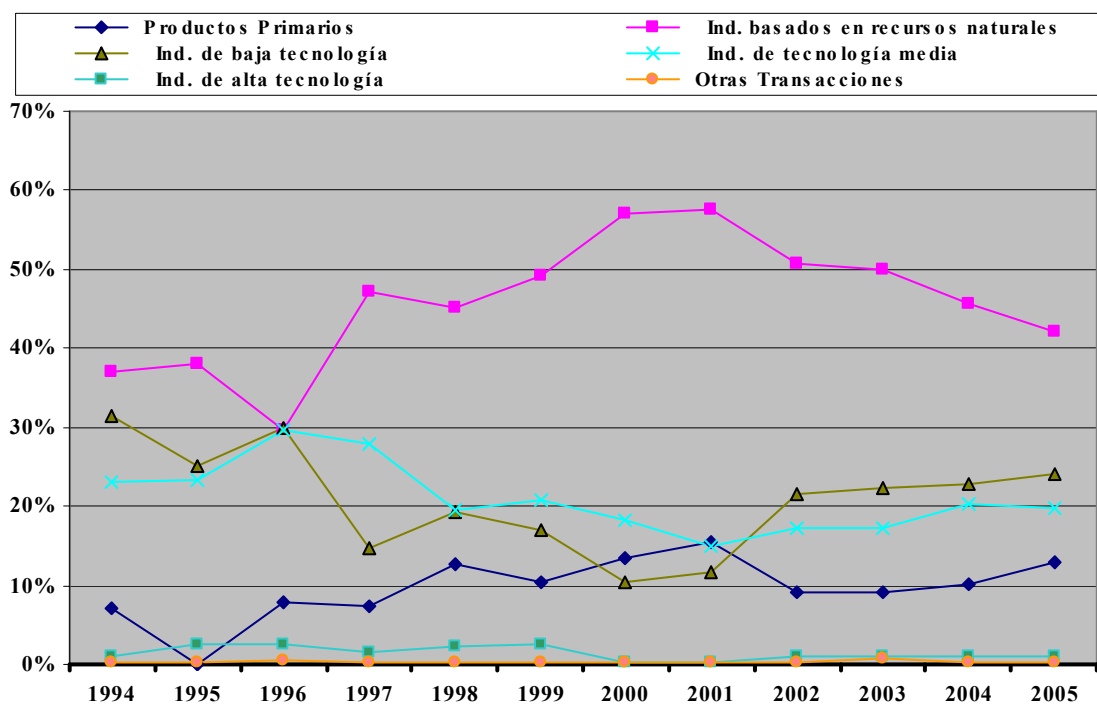
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 97. Guatemala. Exportaciones destino UAC por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



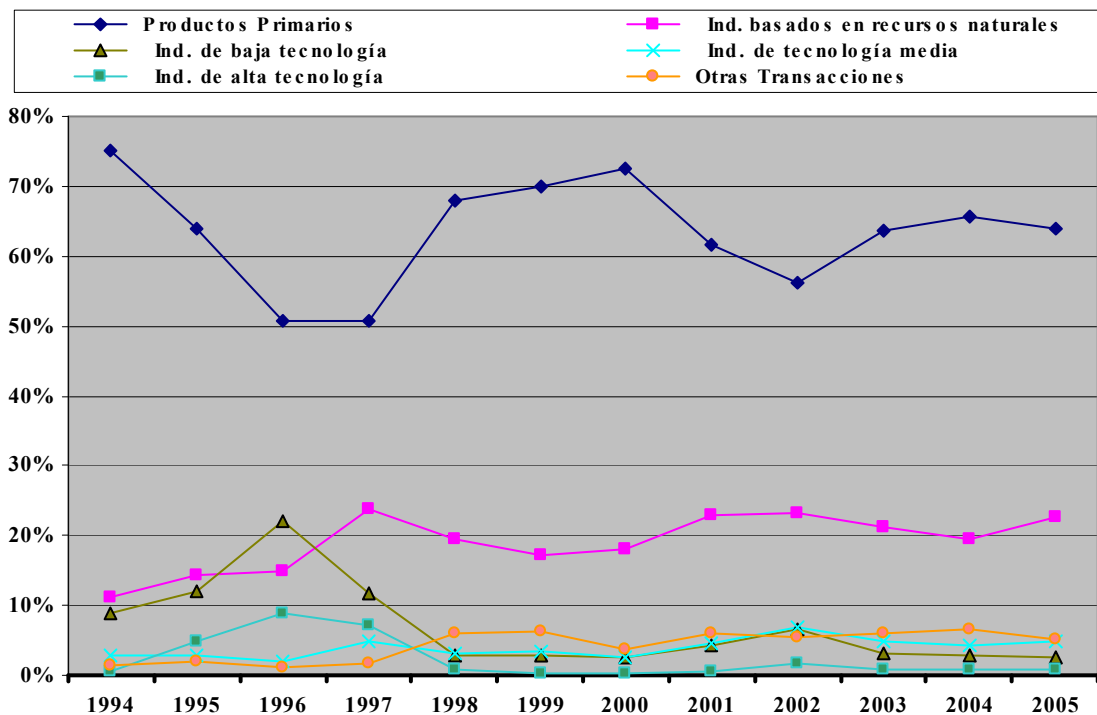
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 98. Honduras. Exportaciones destino UAC por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



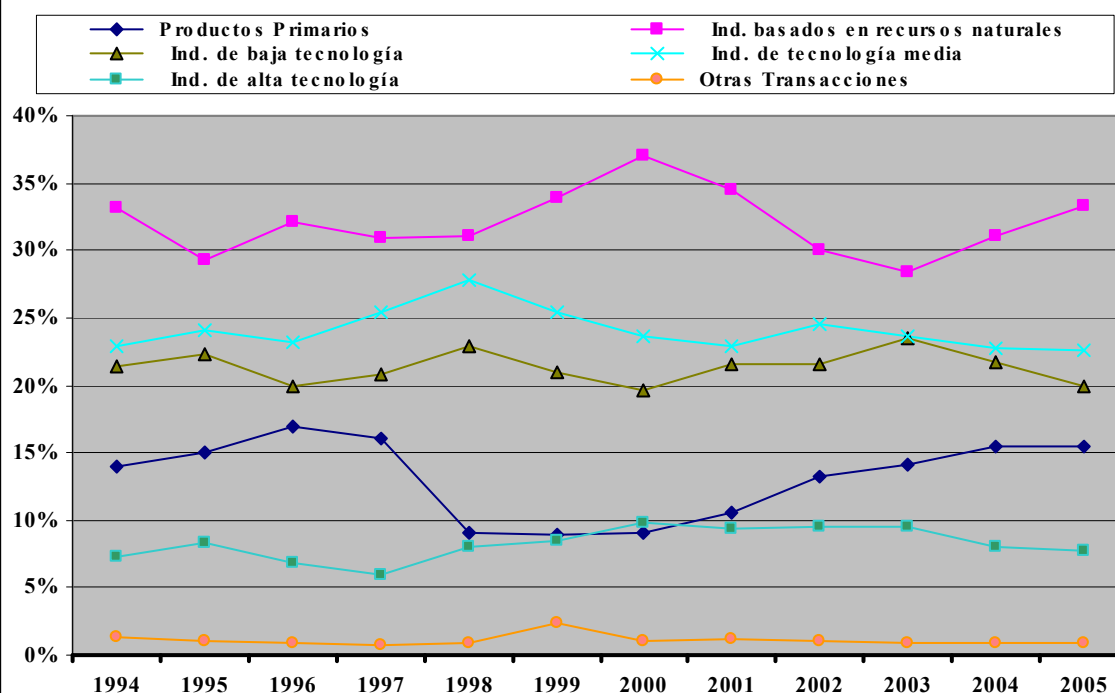
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 99. Nicaragua. Exportaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



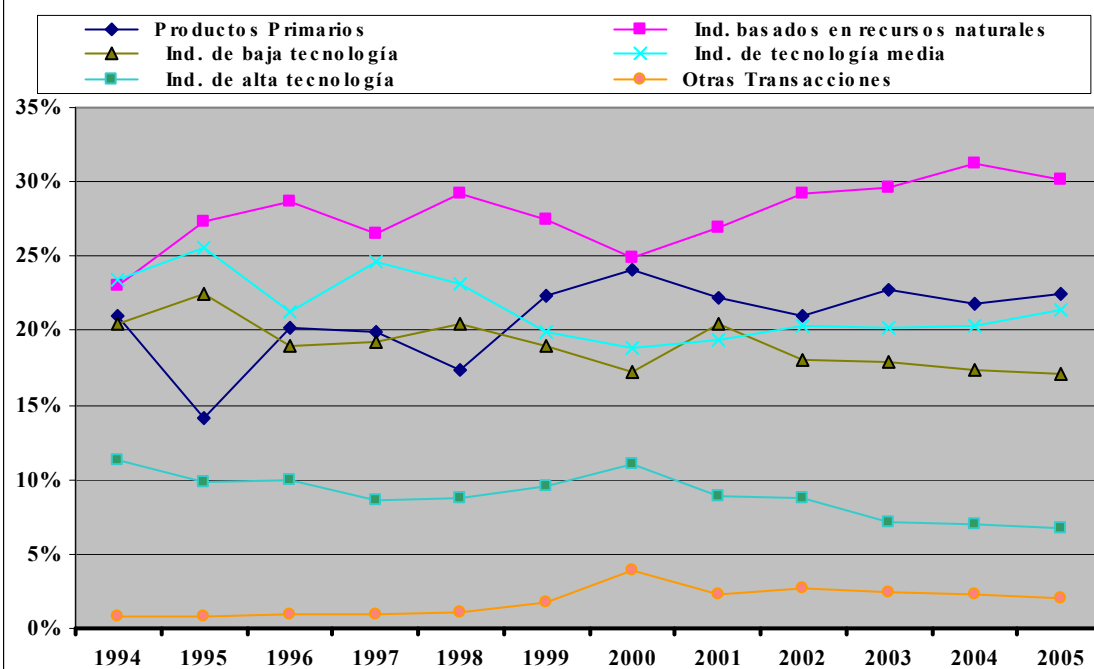
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 100. Costa Rica. Importaciones origen UAC por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



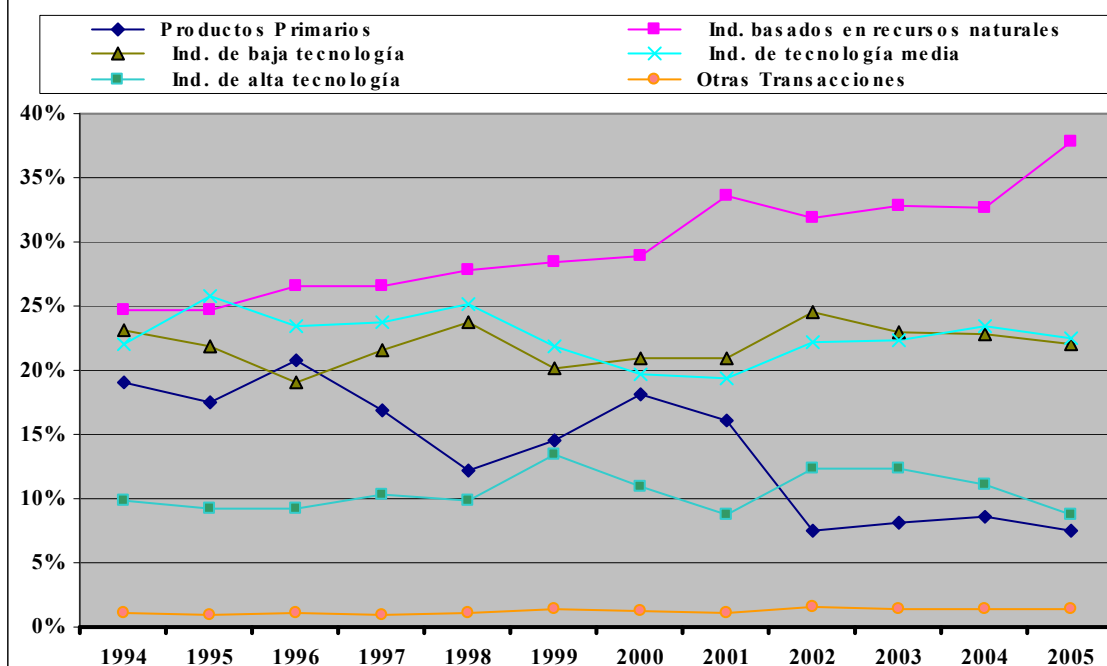
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 101. El Salvador. Importaciones origen UAC por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



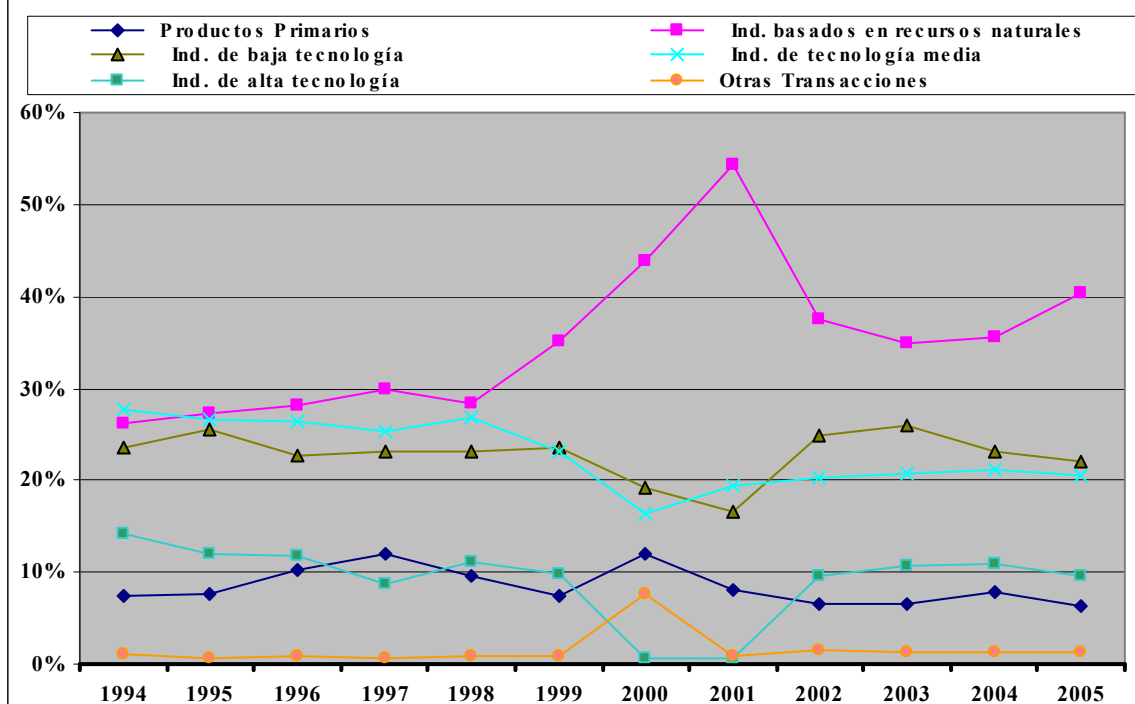
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 102. Guatemala. Importaciones origen UAC por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



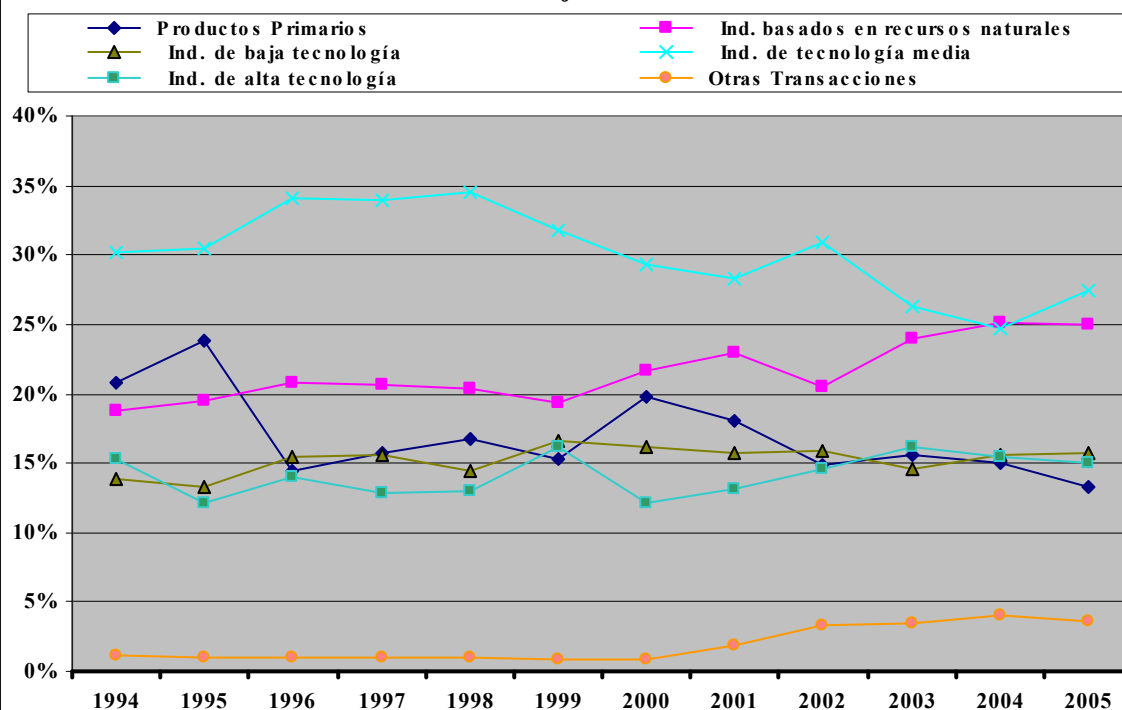
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 103. Honduras. Importaciones origen UAC por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



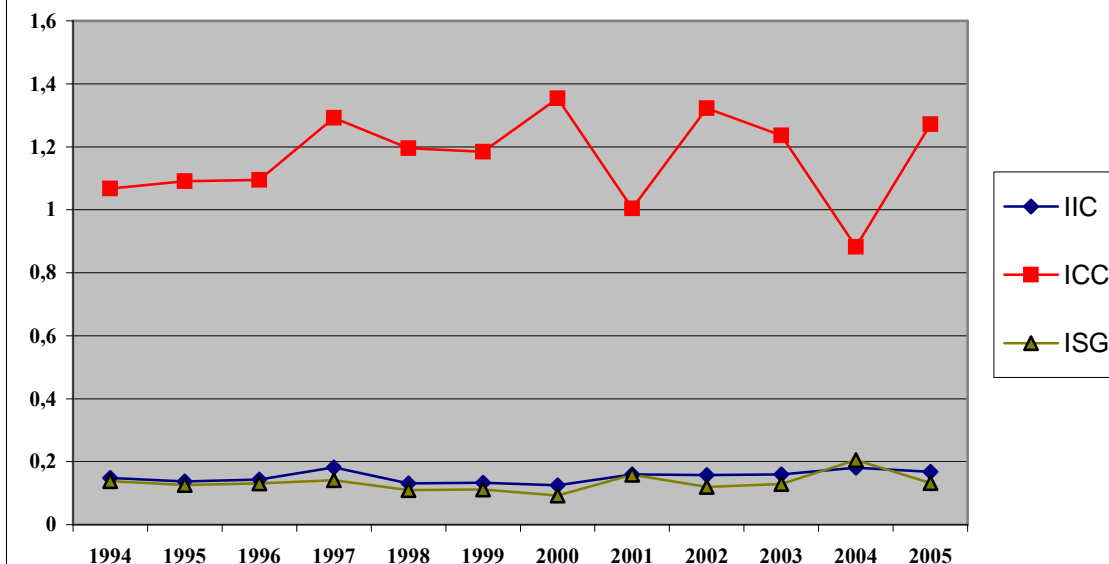
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 104. Nicaragua. Importaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**

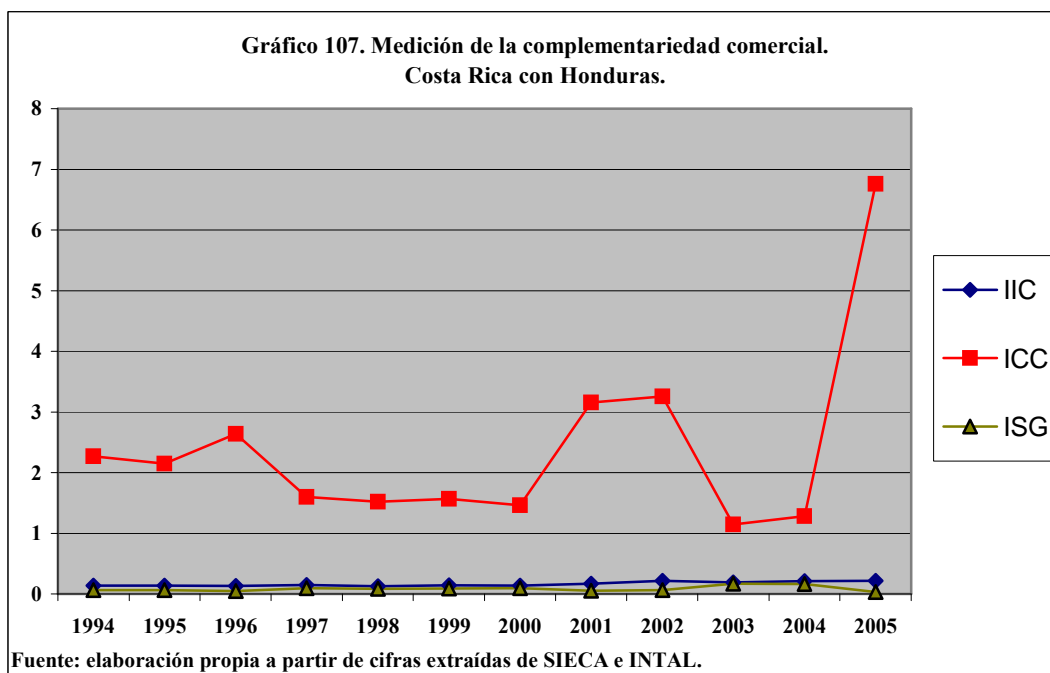
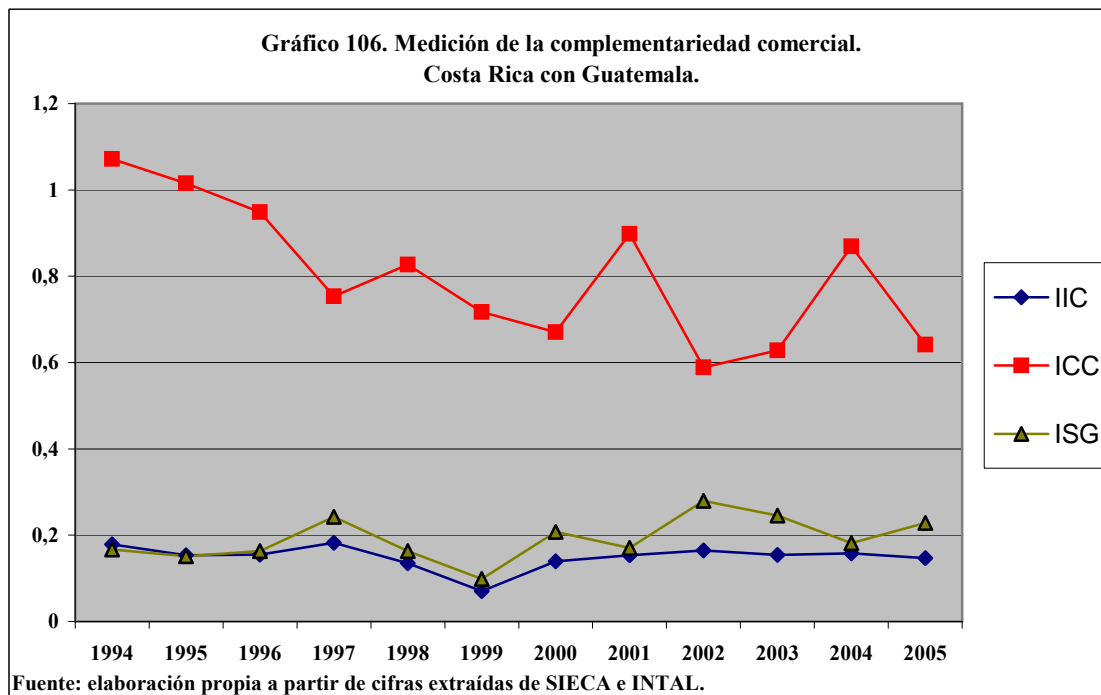


Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

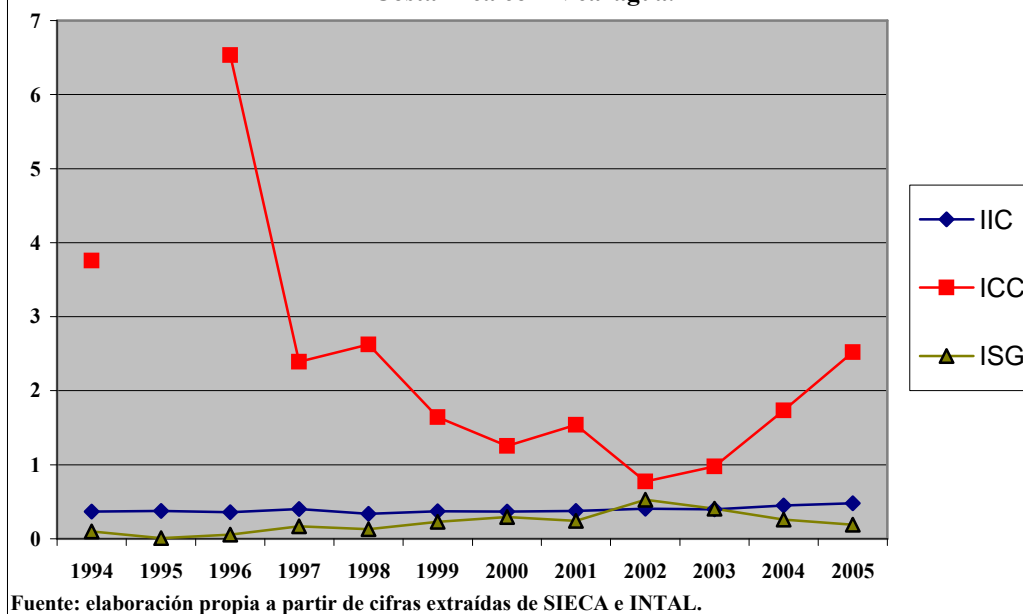
**Gráfico 105. Medición de la complementariedad comercial.
Costa Rica con El Salvador.**



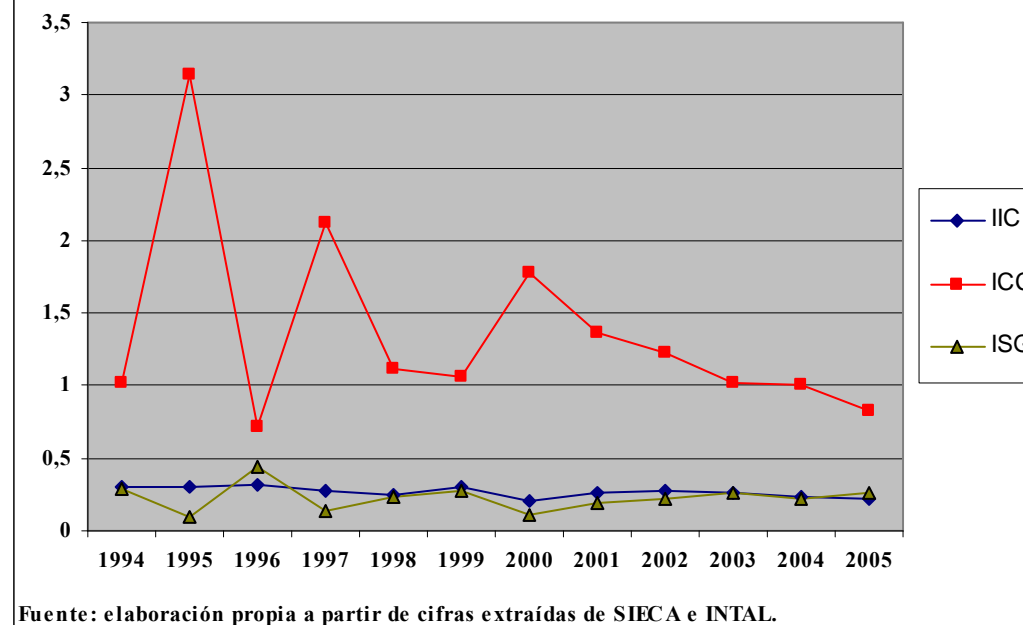
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.



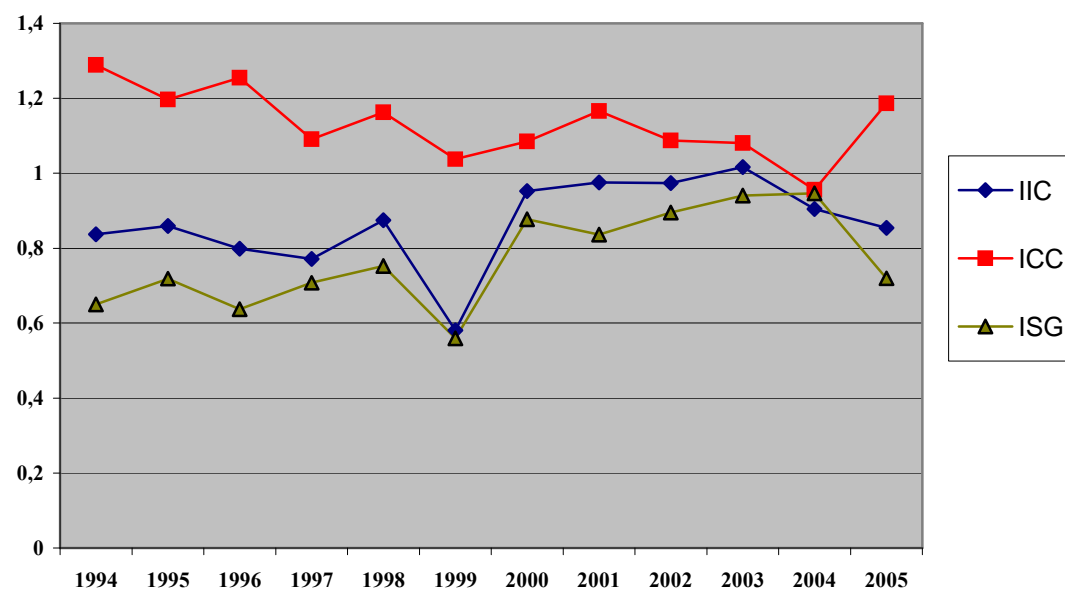
**Gráfico 108. Medición de la complementariedad comercial.
Costa Rica con Nicaragua.**



**Gráfico 109. Medición de la complementariedad comercial.
El Salvador con Costa Rica.**

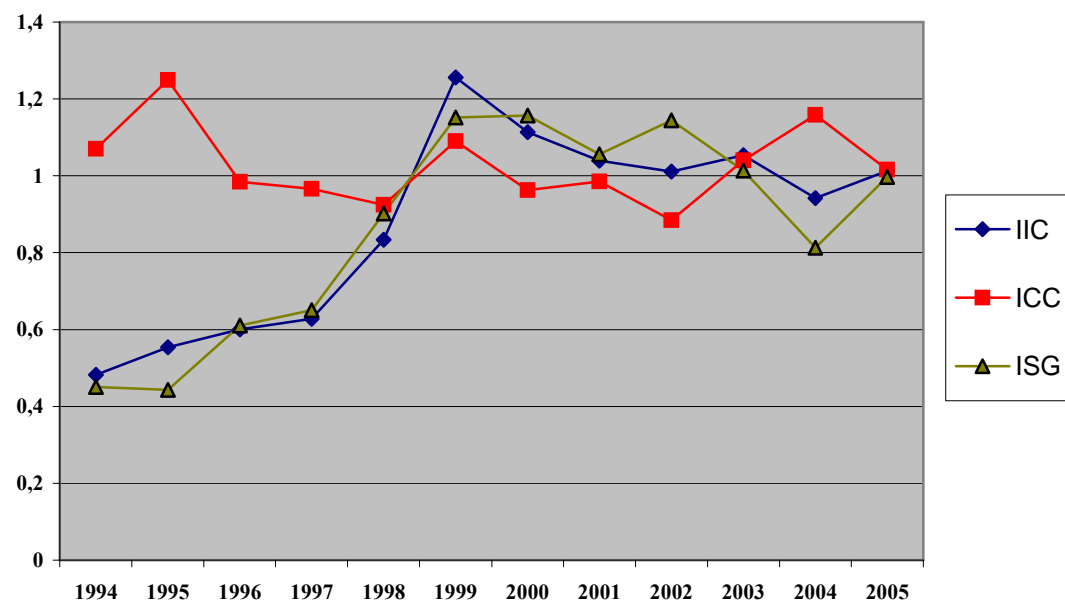


**Gráfico 110. Medición de la complementariedad comercial.
El Salvador con Guatemala.**

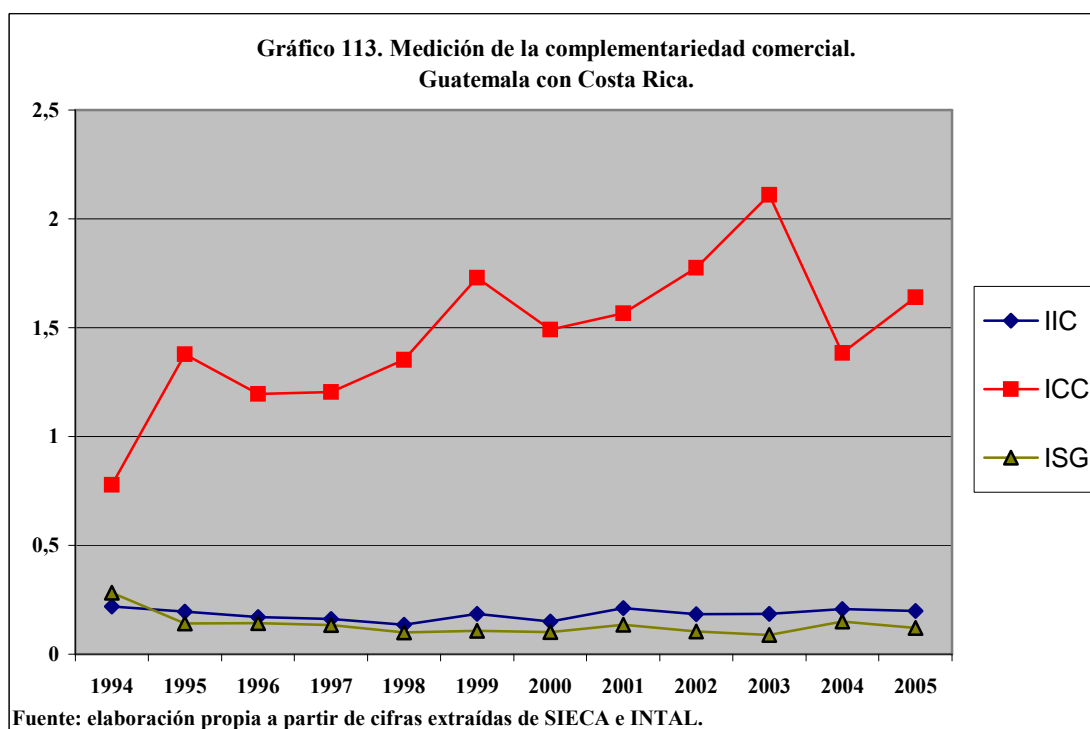
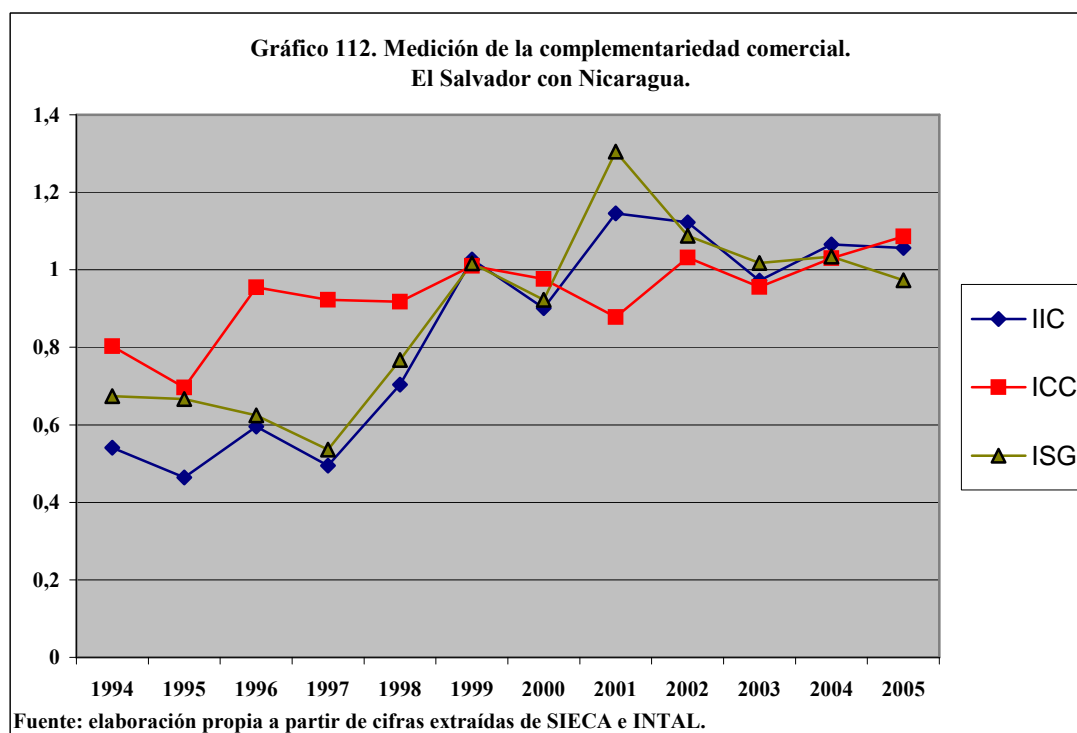


Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

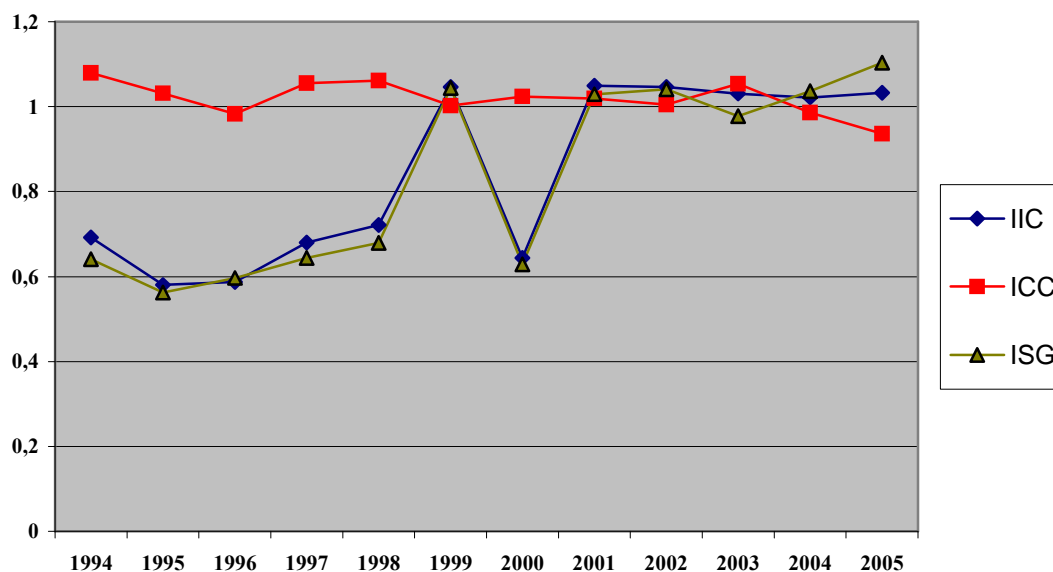
**Gráfico 111. Medición de la complementariedad comercial.
El Salvador con Honduras.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

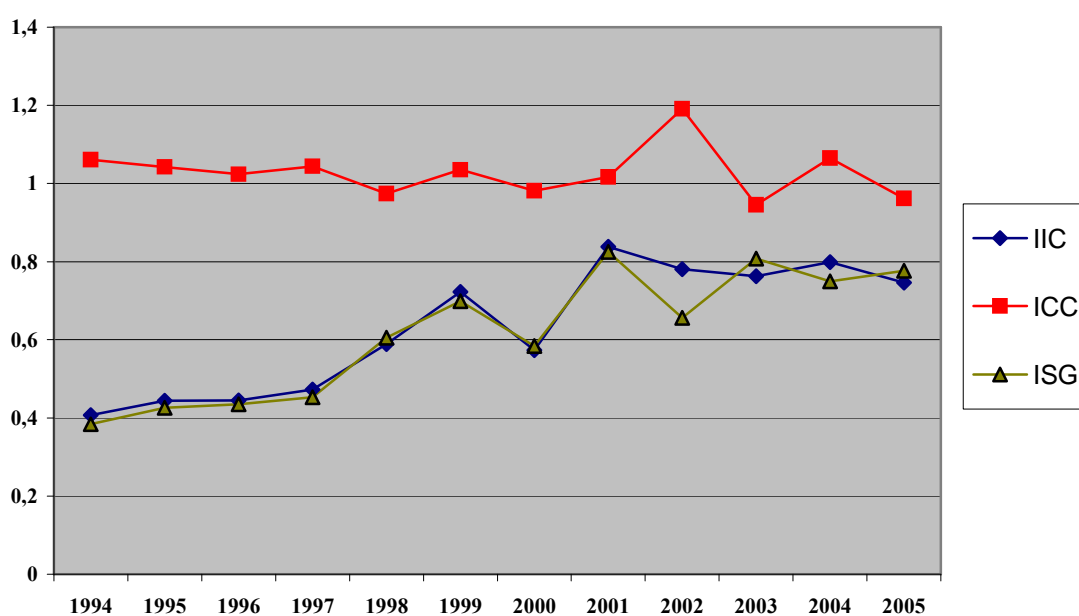


**Gráfico 114. Medición de la complementariedad comercial.
Guatemala con El Salvador.**



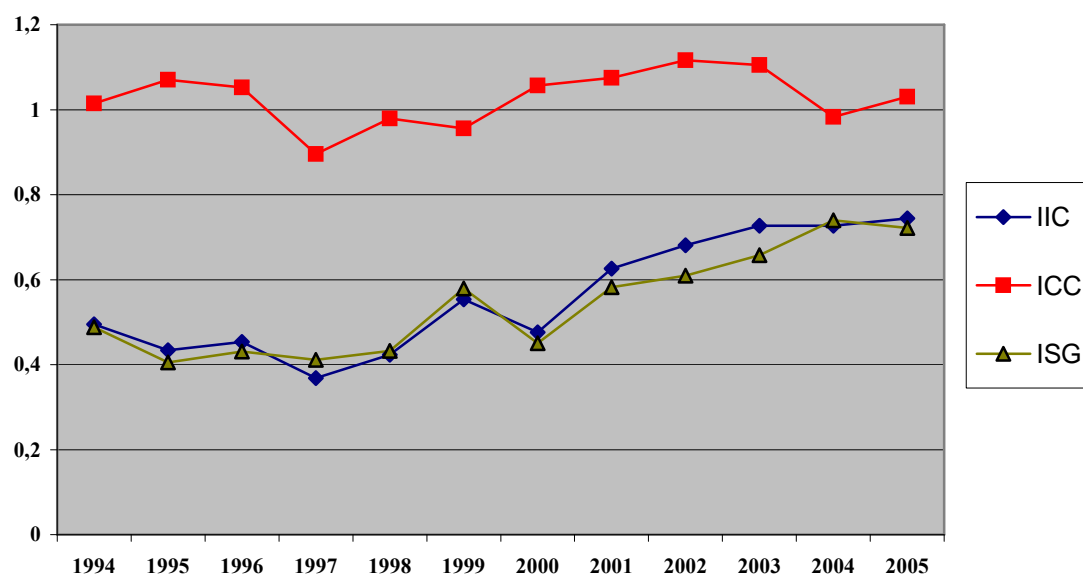
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

**Gráfico 115. Medición de la complementariedad comercial.
Guatemala con Honduras.**



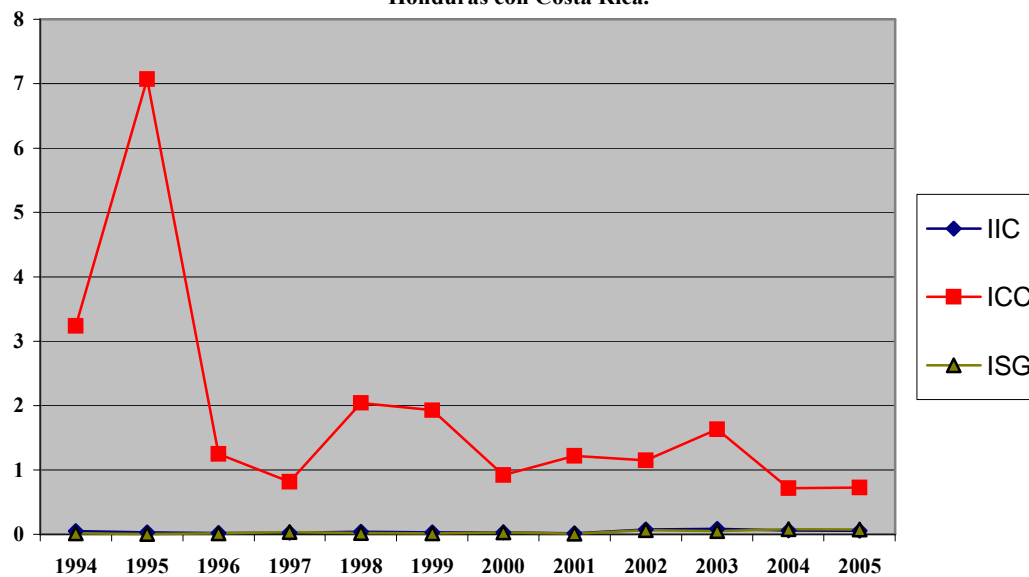
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

**Gráfico 116. Medición de la complementariedad comercial.
Guatemala con Nicaragua.**

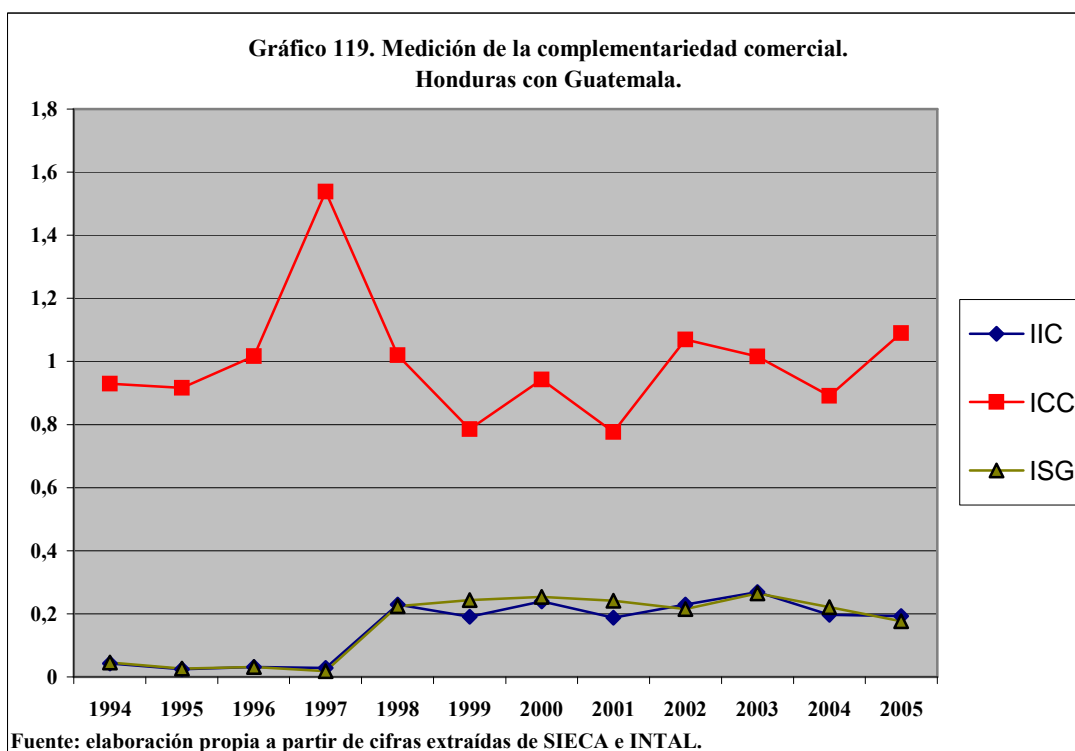
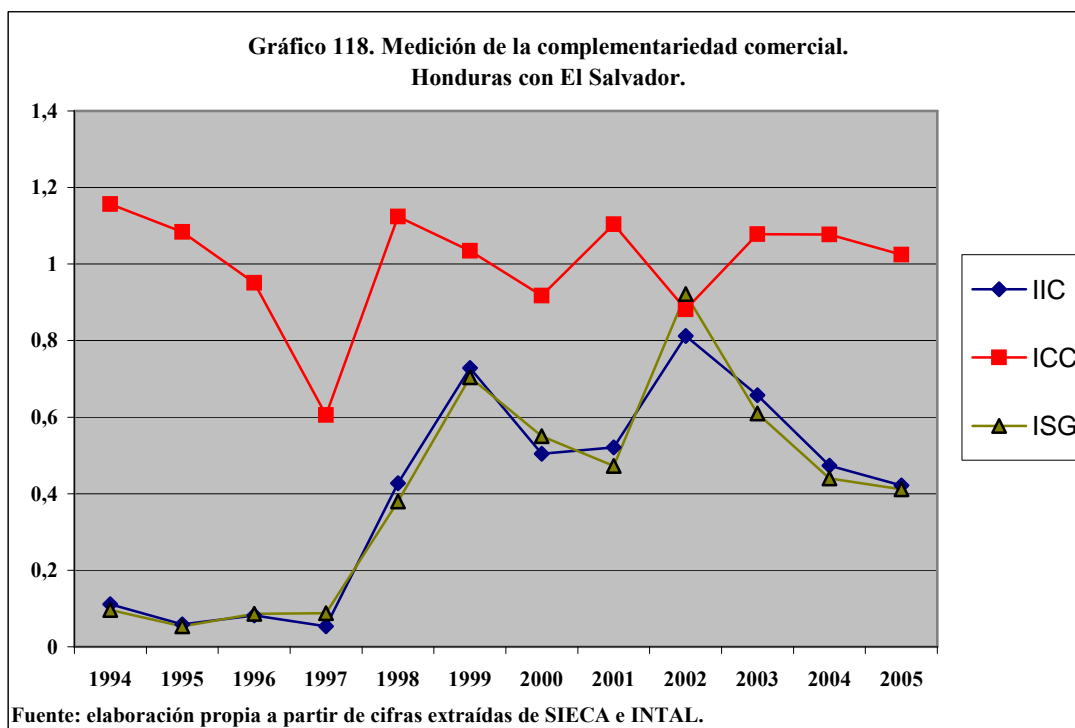


Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

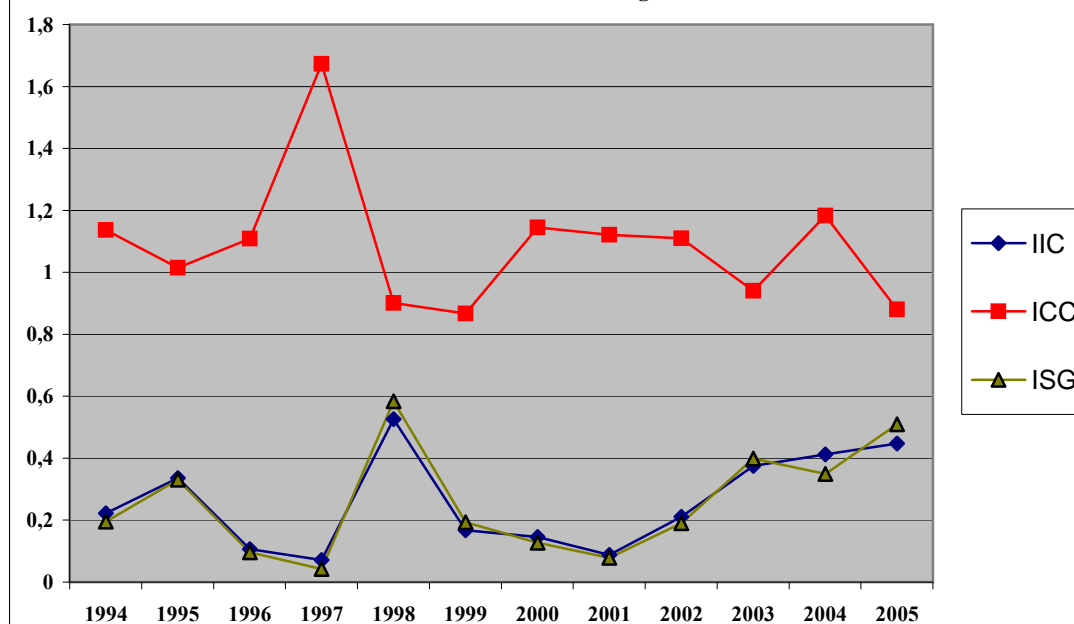
**Gráfico 117. Medición de la complementariedad comercial.
Honduras con Costa Rica.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

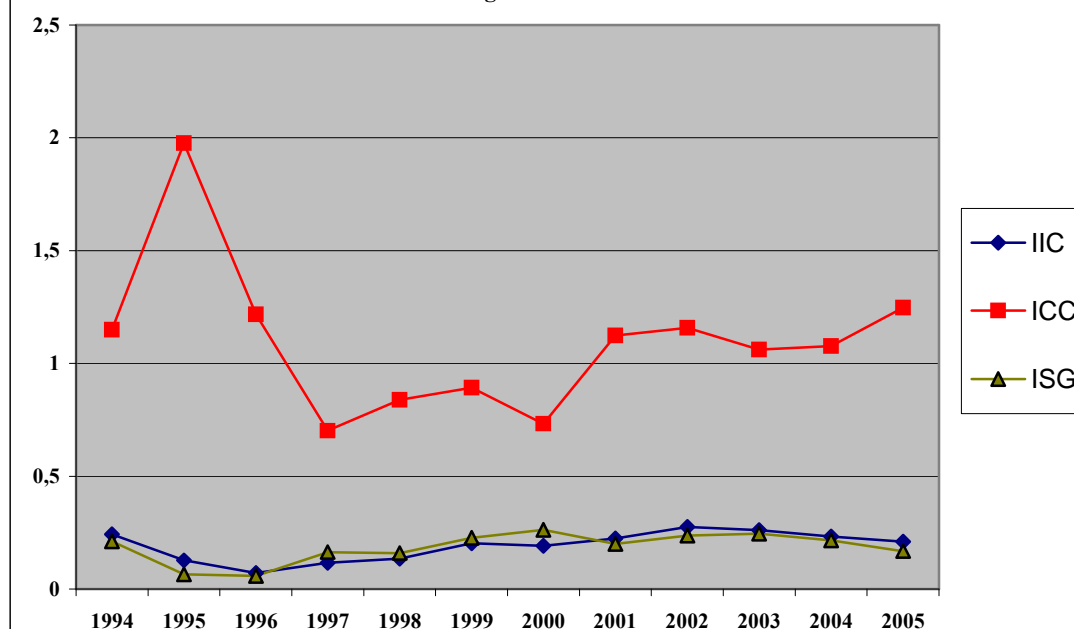


**Gráfico 120. Medición de la complementariedad comercial.
Honduras con Nicaragua.**



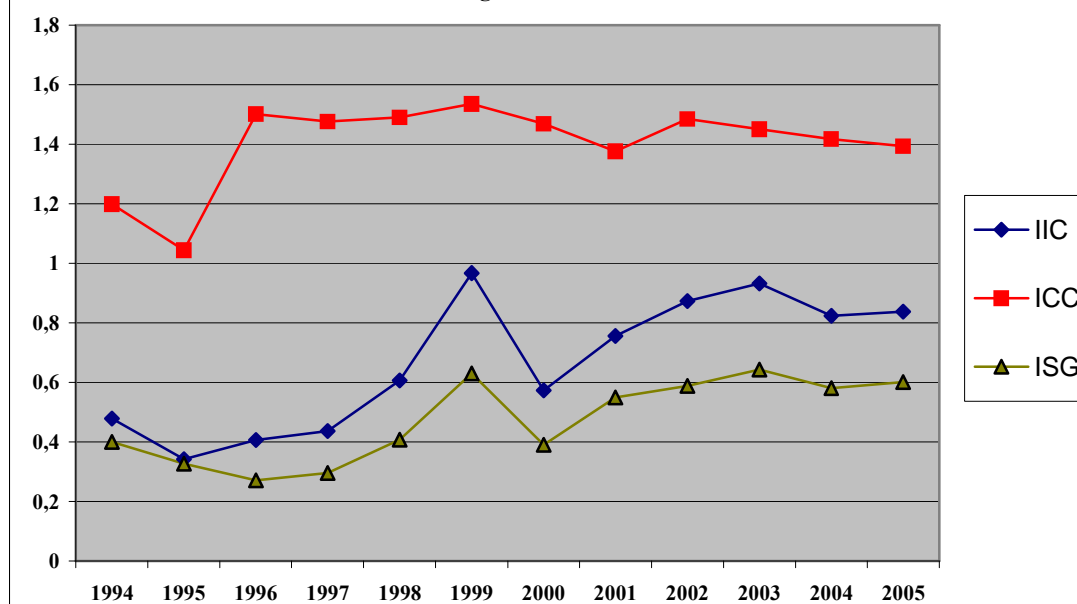
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

**Gráfico 121. Medición de la complementariedad comercial.
Nicaragua con Costa Rica.**



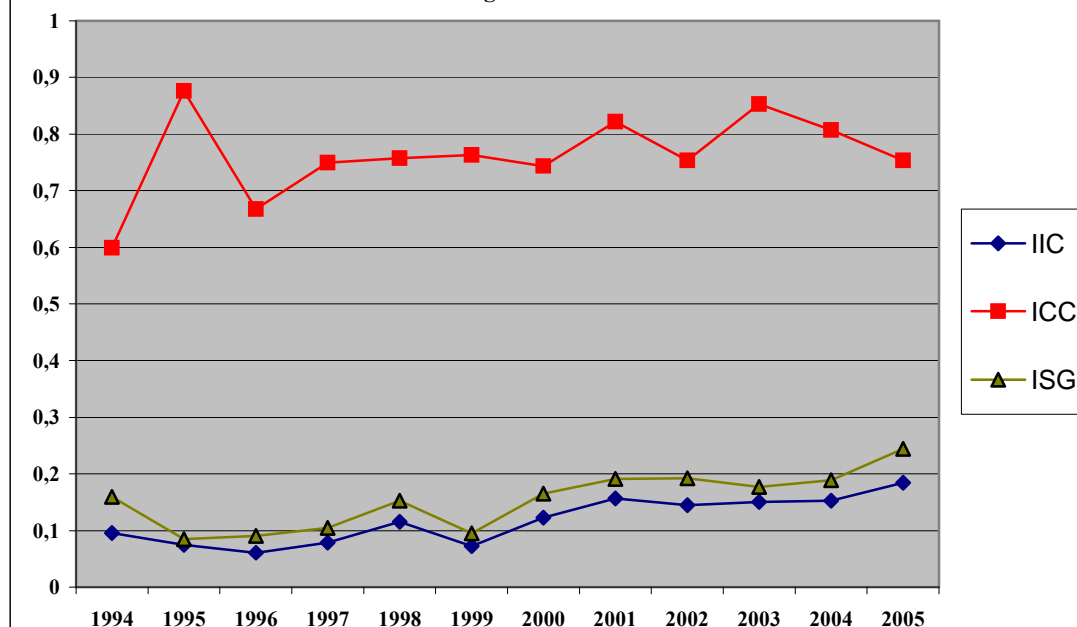
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

**Gráfico 122. Medición de la complementariedad comercial.
Nicaragua con El Salvador.**



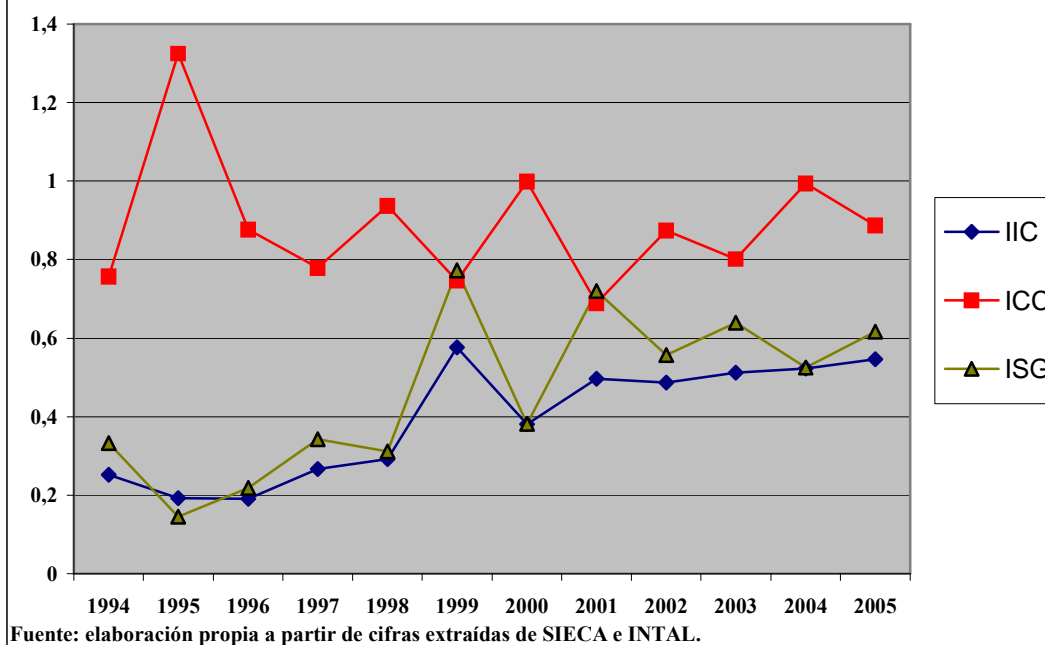
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

**Gráfico 123. Medición de la complementariedad comercial.
Nicaragua con Guatemala.**

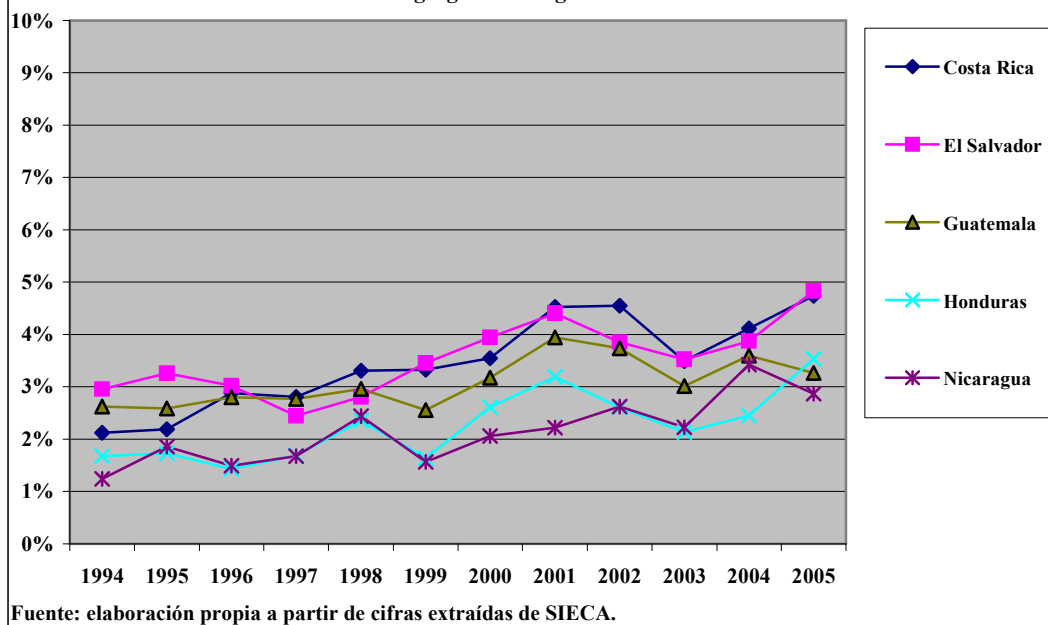


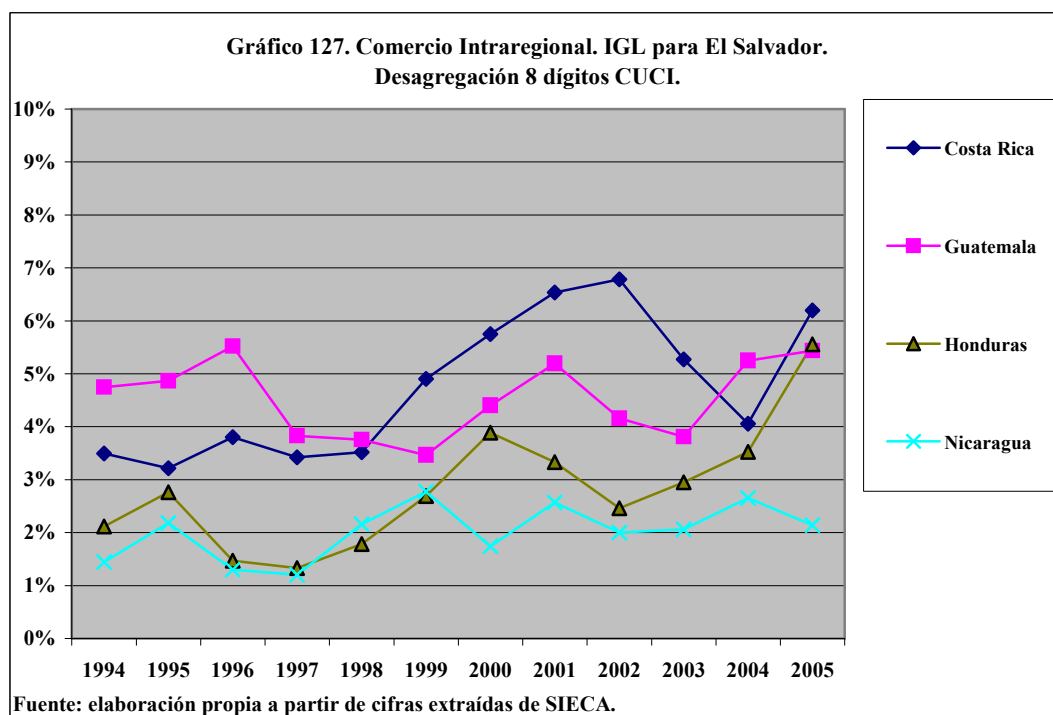
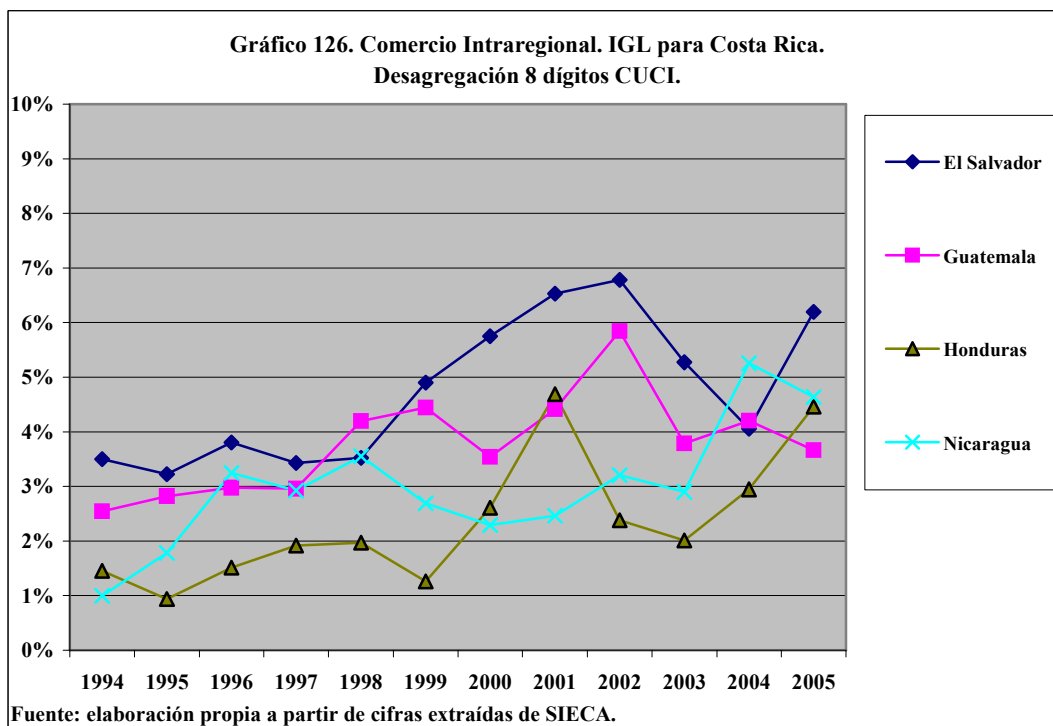
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA e INTAL.

**Gráfico 124. Medición de la complementariedad comercial.
Nicaragua con Honduras.**

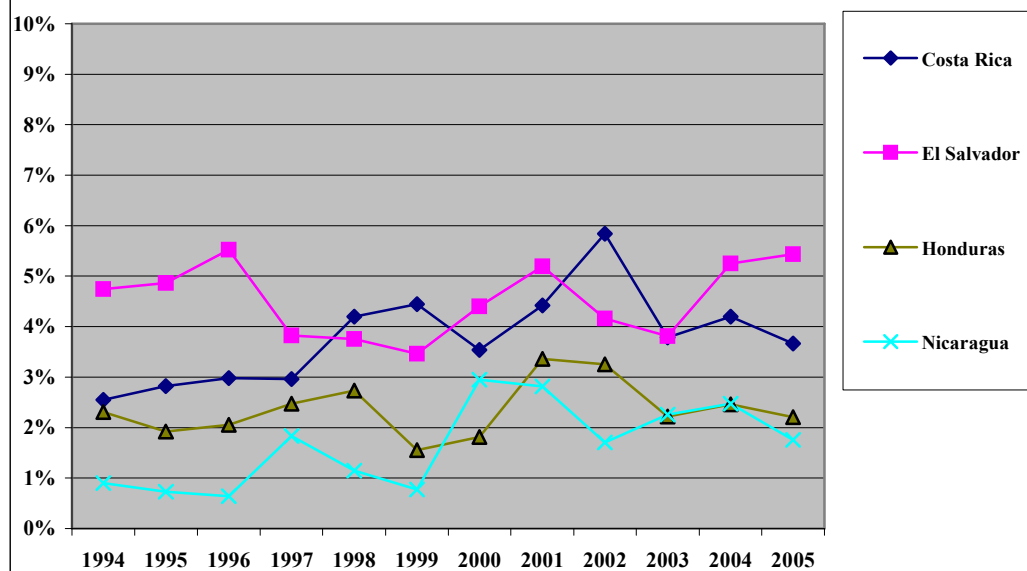


**Gráfico 125. Comercio Intraregional. IGL respecto al comercio Total por países.
Desagregación 8 dígitos CUCI.**



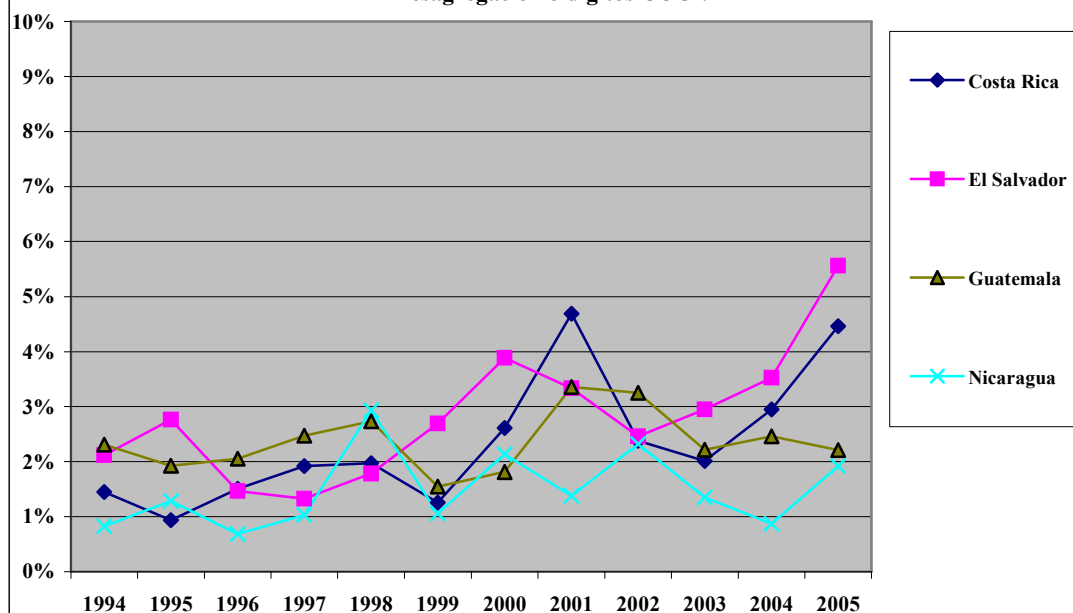


**Gráfico 128. Comercio Intraregional. IGL para Guatemala.
Desagregación 8 dígitos CUCI.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

**Gráfico 129. Comercio Intraregional. IGL para Honduras.
Desagregación 8 dígitos CUCI.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

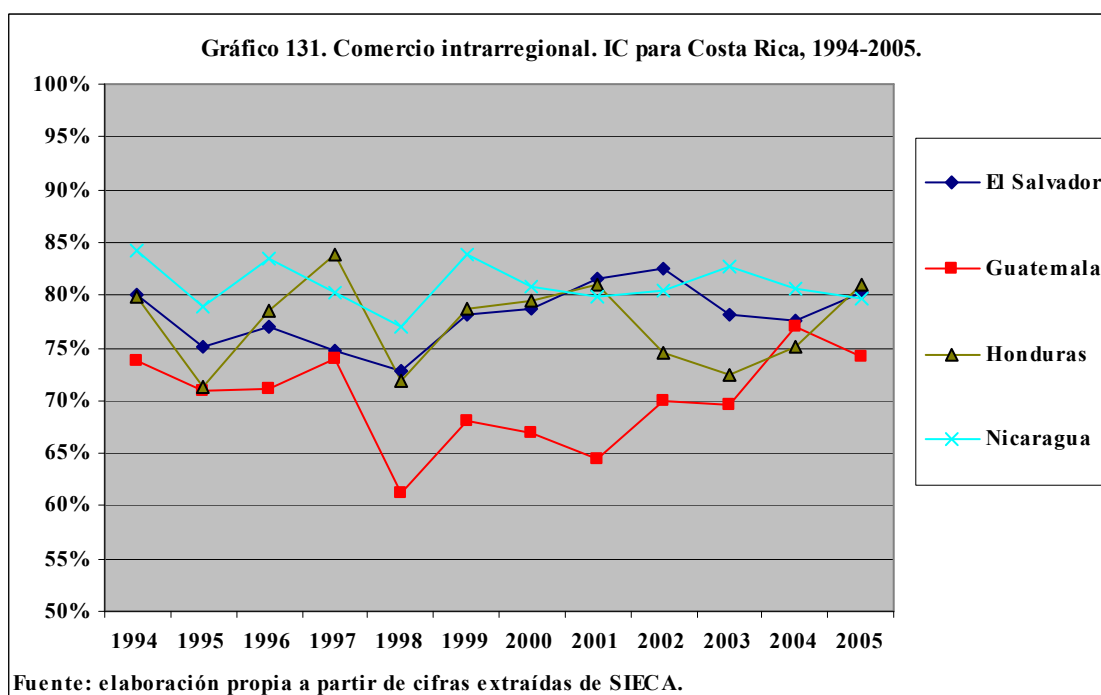
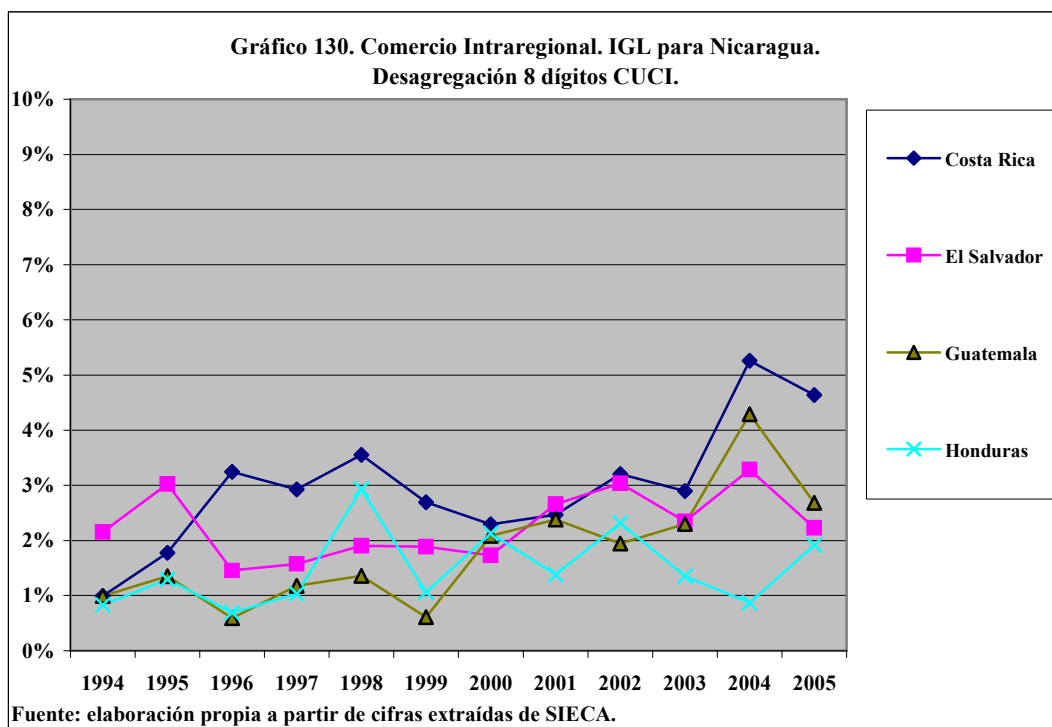
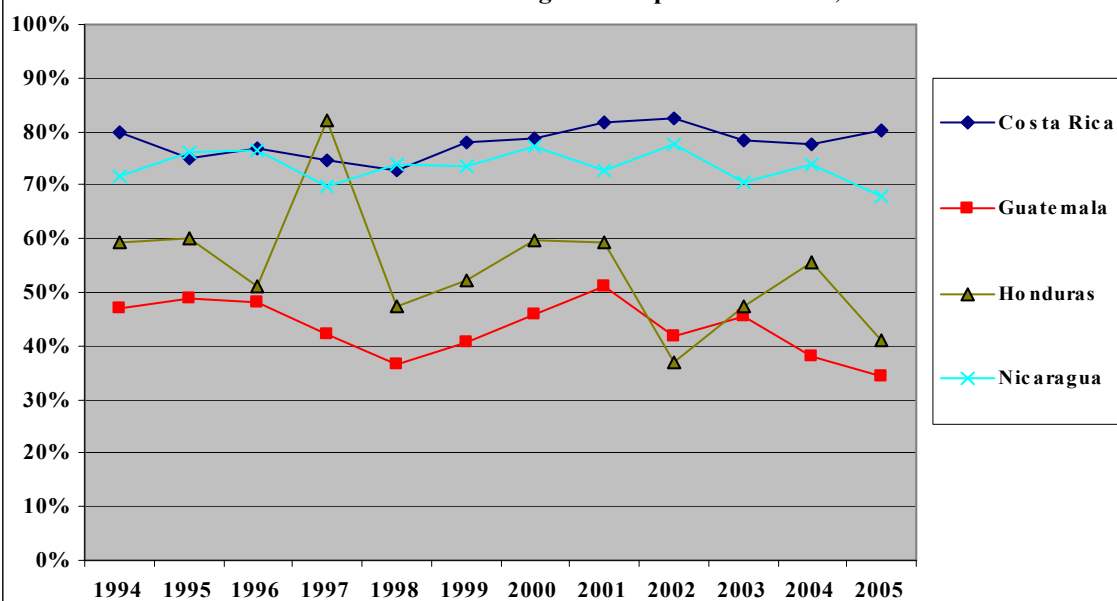
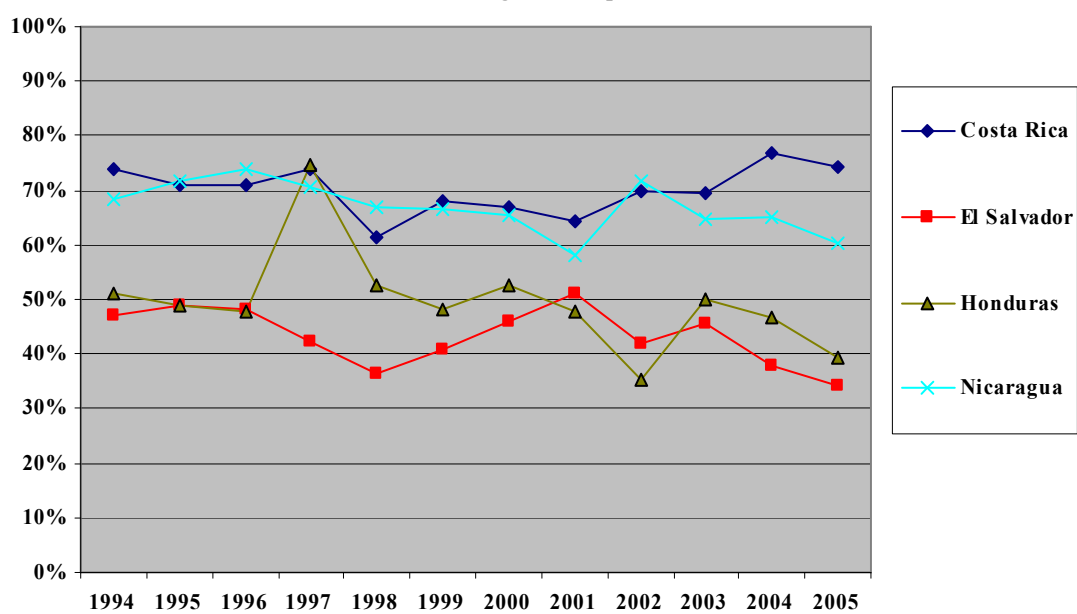


Gráfico 132. Comercio intrarregional. IC para El Salvador, 1994-2005.



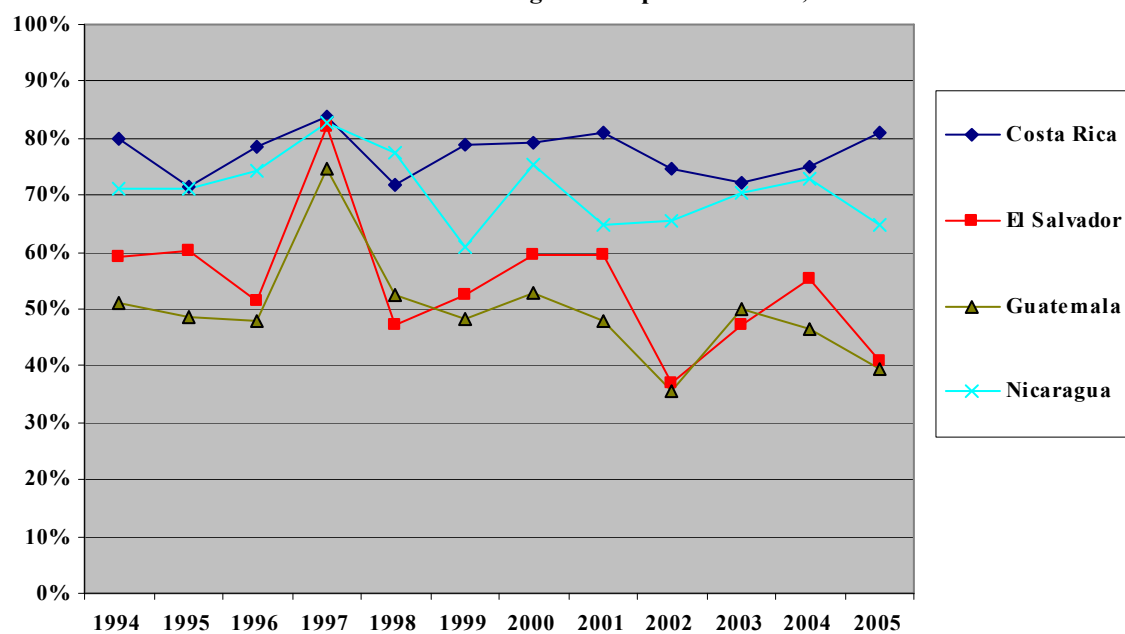
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 133. Comercio intrarregional. IC para Guatemala, 1994-2005.



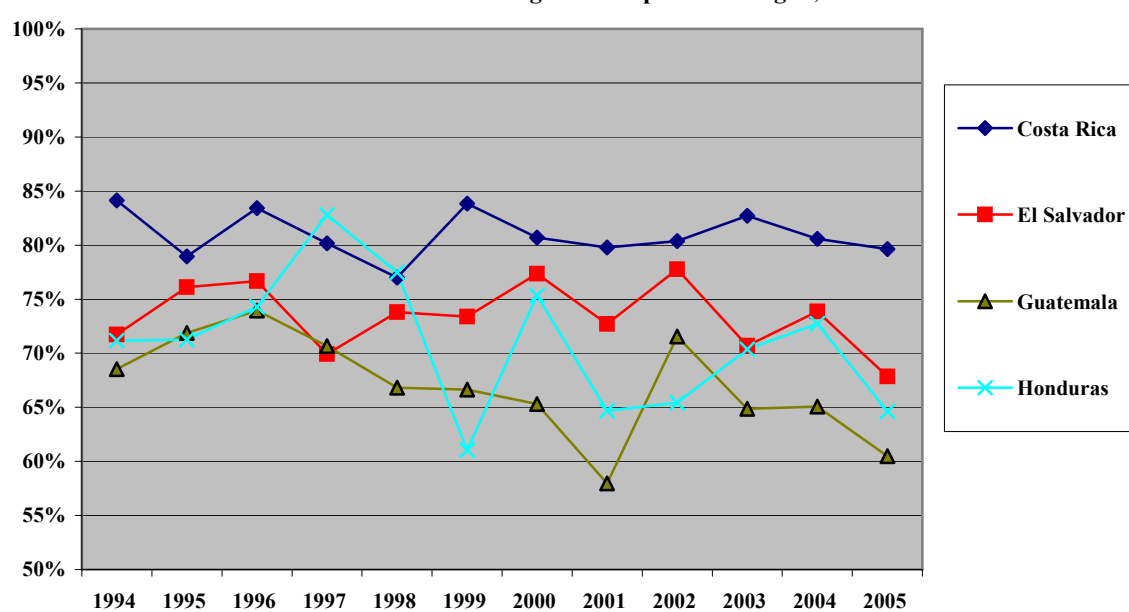
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 134. Comercio intrarregional. IC para Honduras, 1994-2005.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 135. Comercio intrarregional. IC para Nicaragua, 1994-2005.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

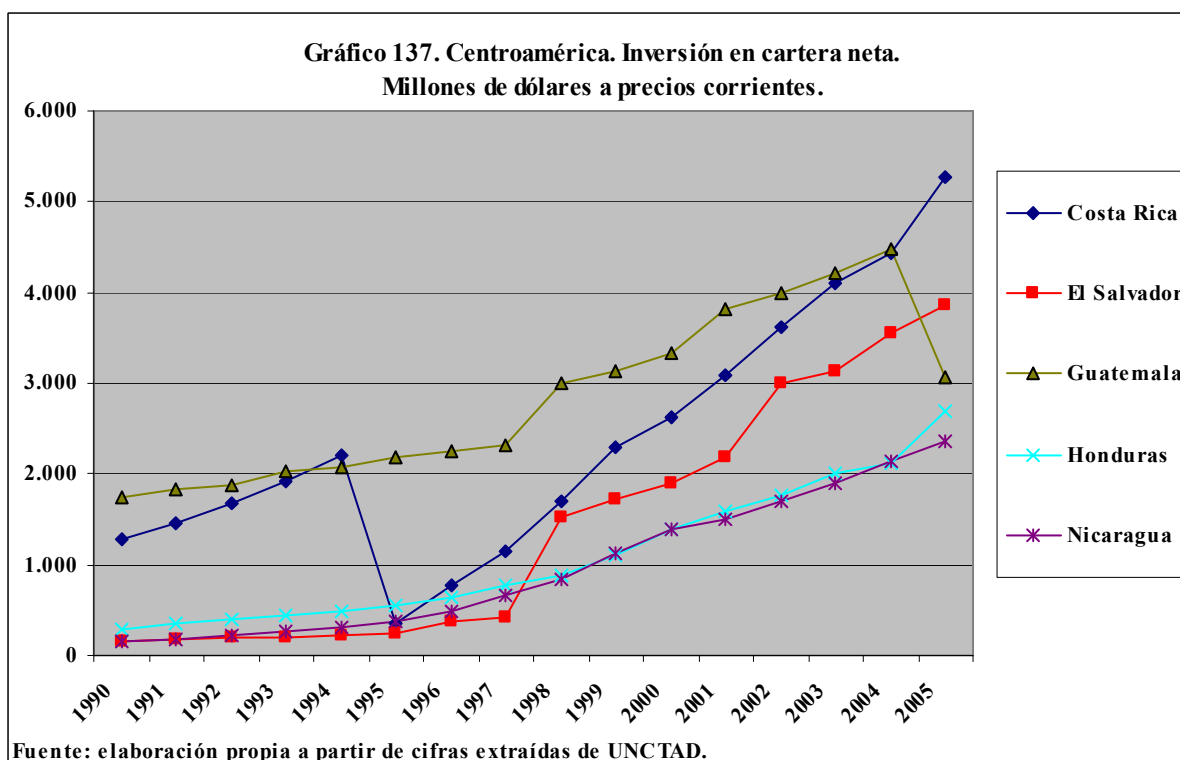
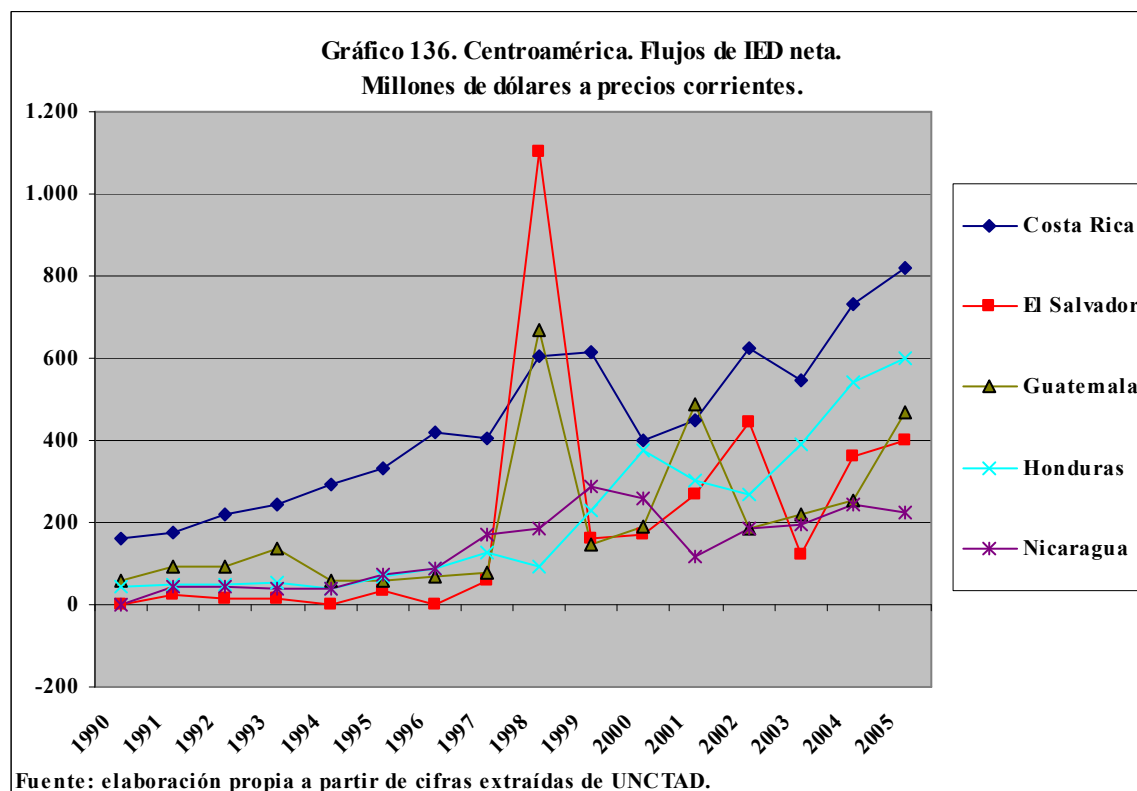
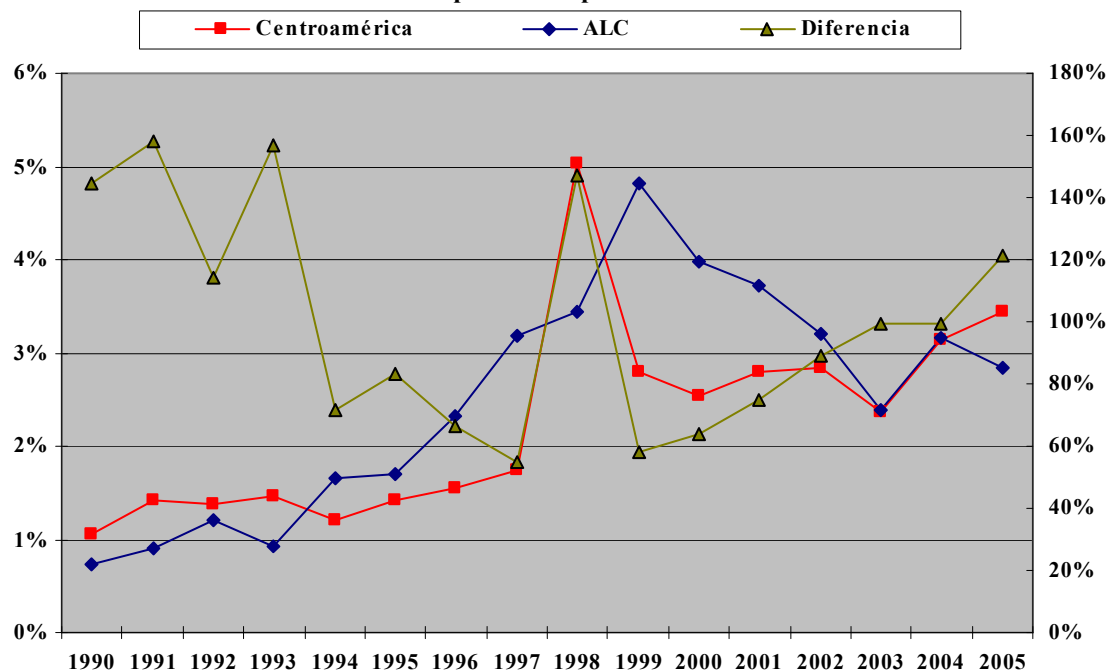
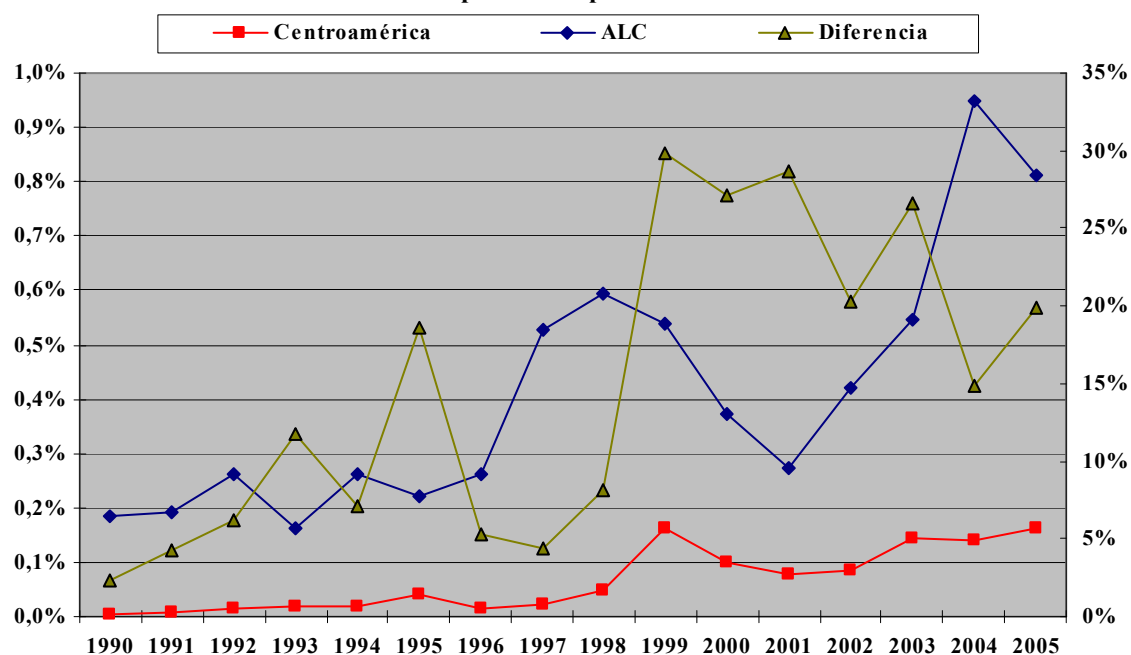


Gráfico 138. Centroamérica. Flujos de entrada de IED como porcentaje del PIB.
Comparativa respecto a ALC.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Gráfico 139. Centroamérica. Flujos de salida de IED como porcentaje del PIB.
Comparativa respecto a ALC.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

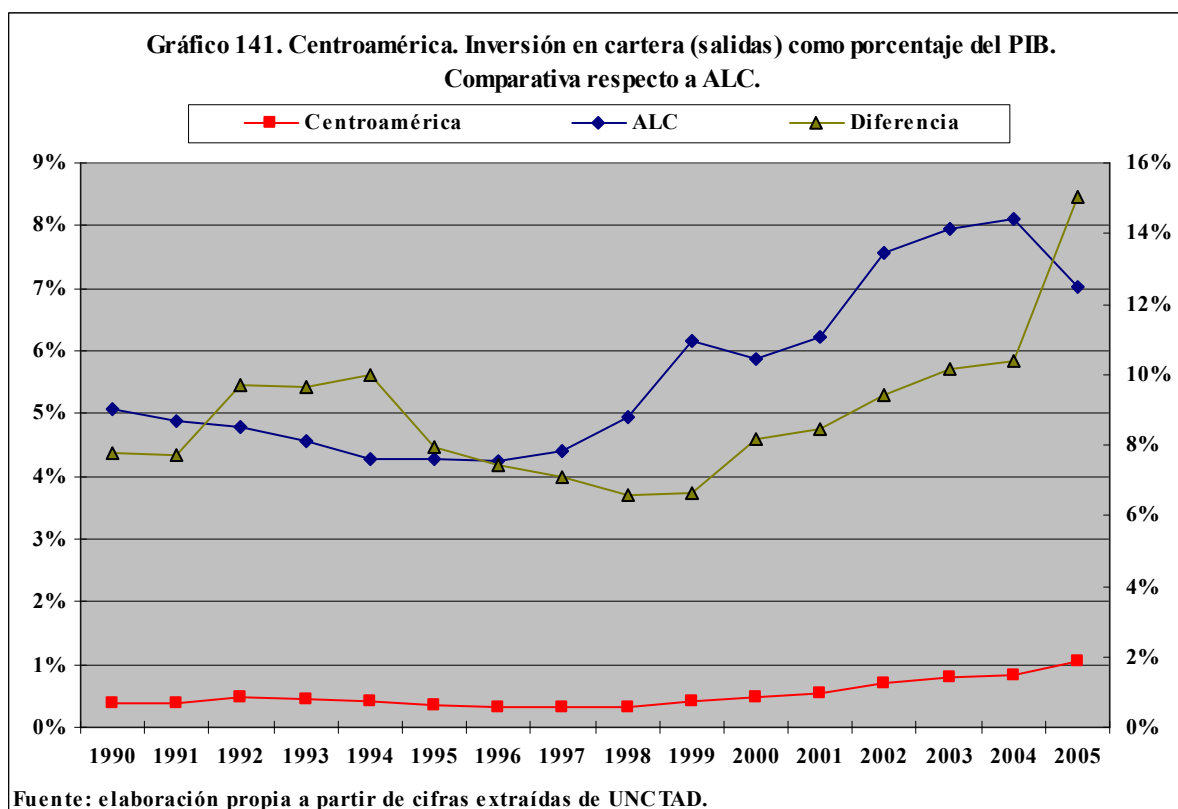
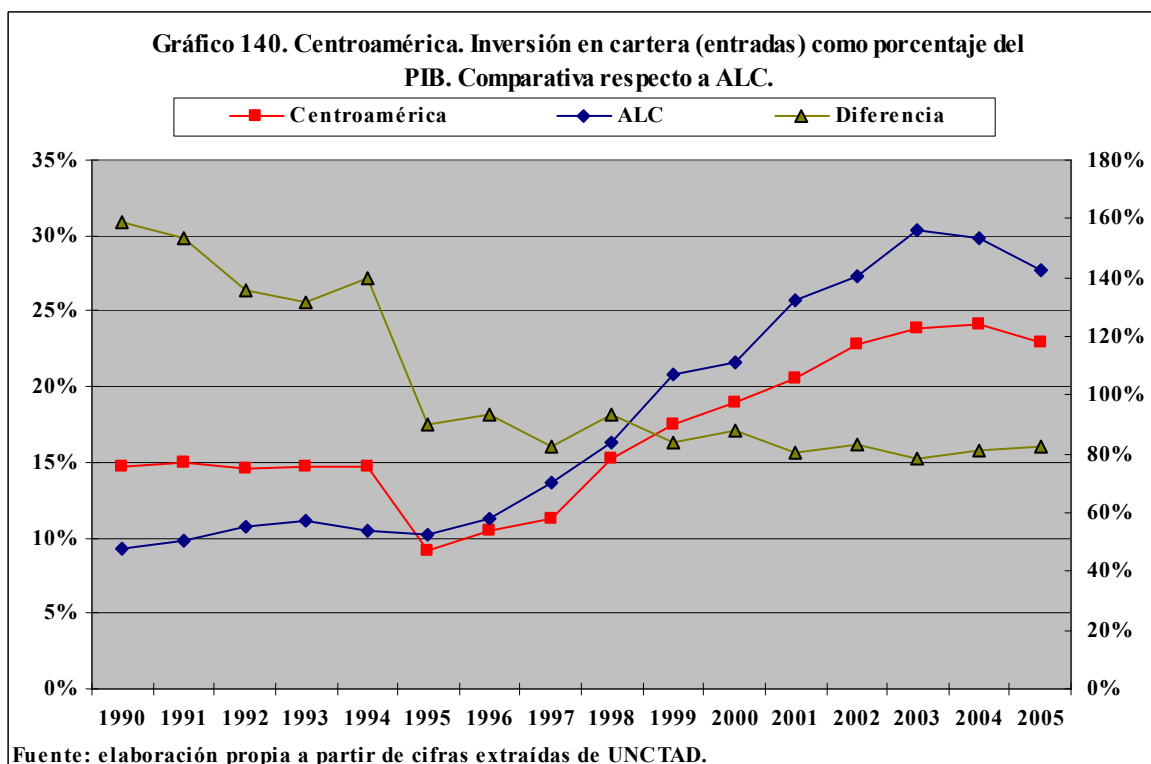
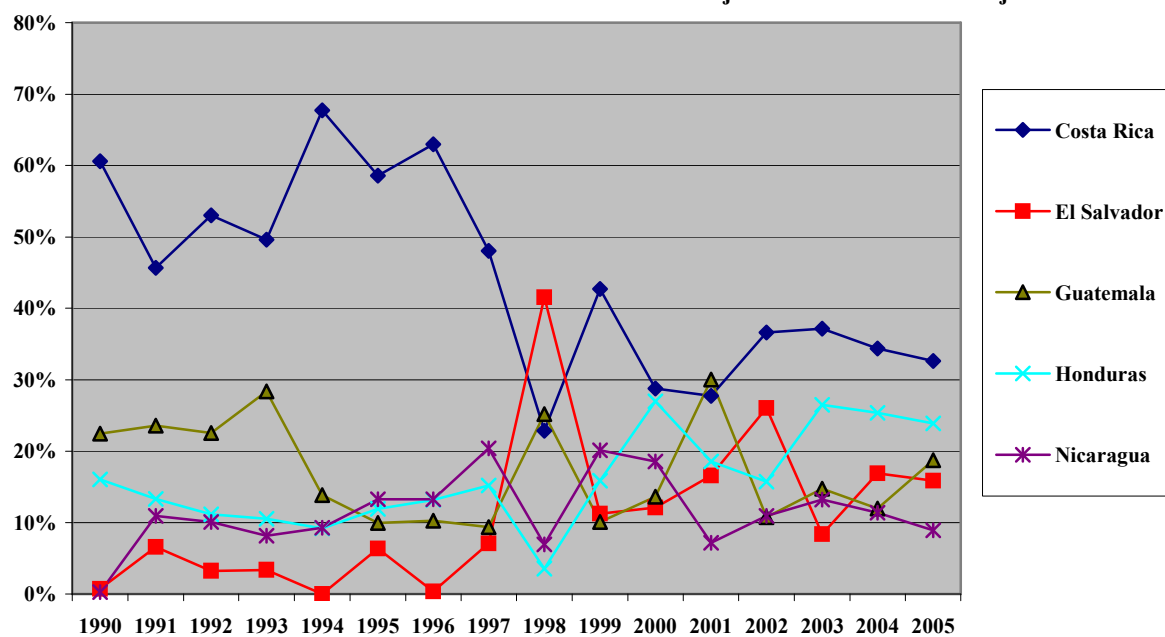
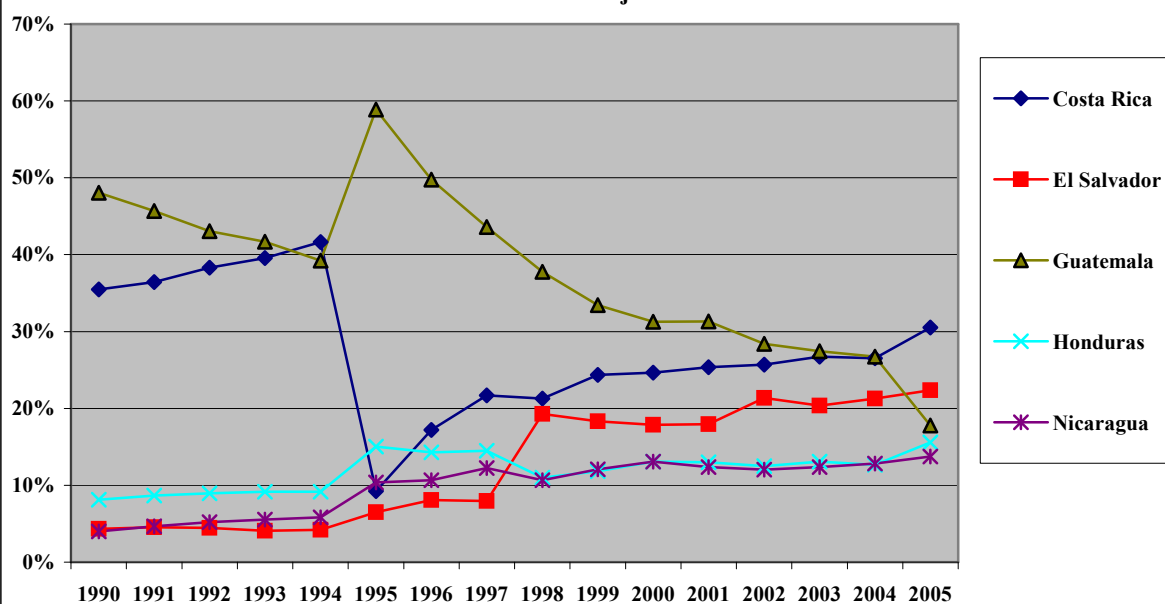


Gráfico 142. Centroamérica. Concentración de los flujos de IED neta. Porcentajes.



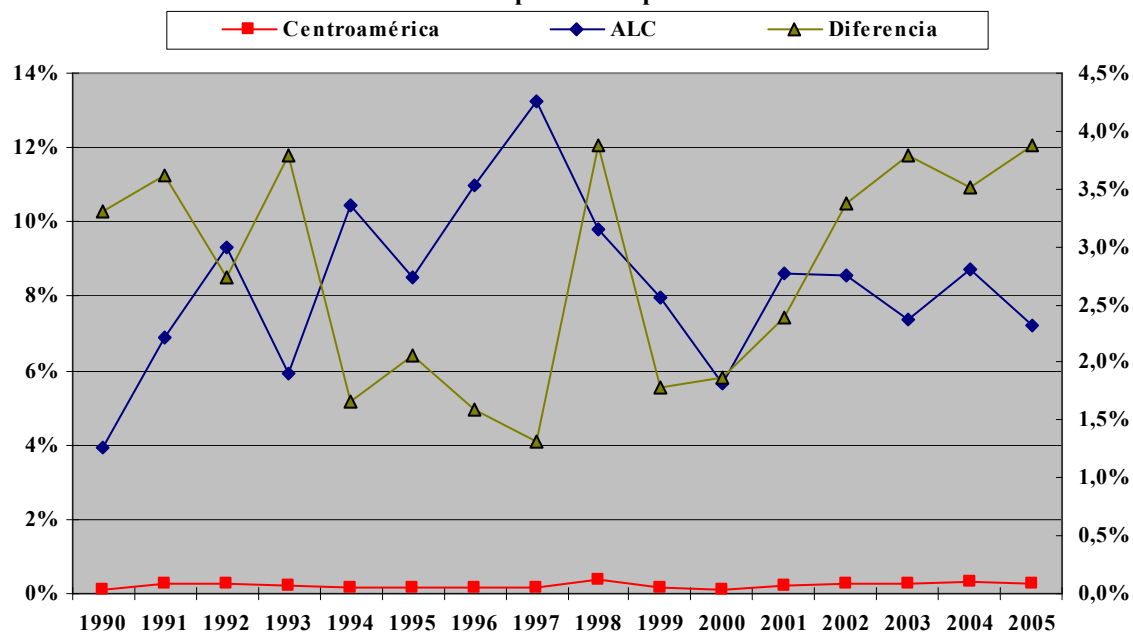
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Gráfico 143. Centroamérica. Concentración de los flujos de inversión en cartera neta. Porcentajes.



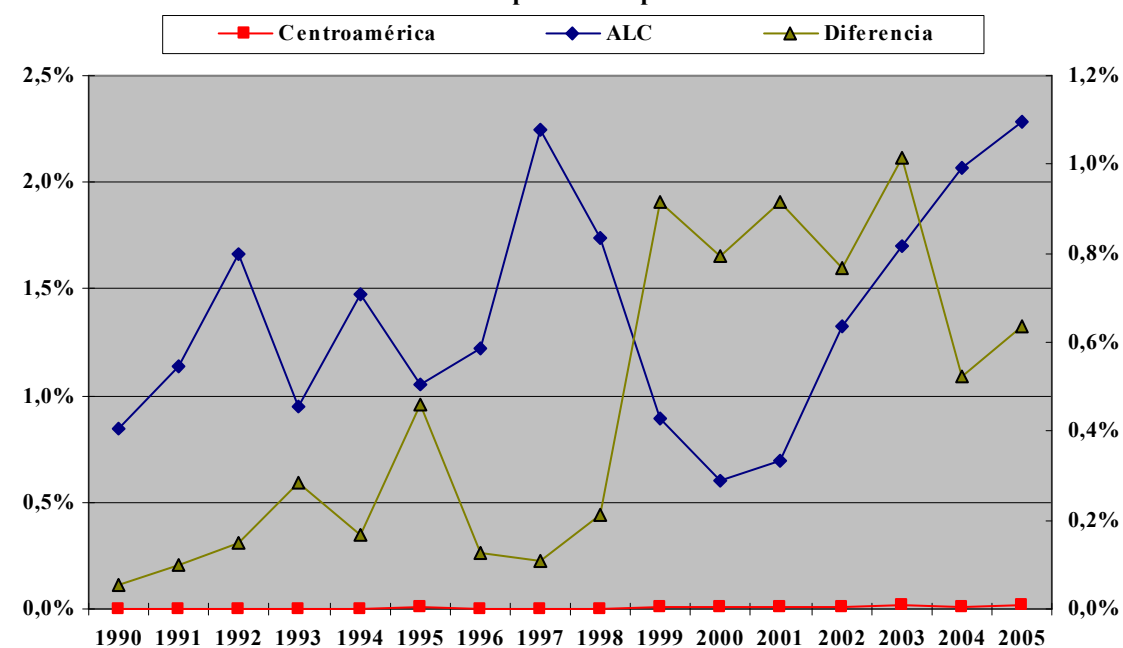
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Gráfico 144. Centroamérica. Flujos de entrada de IED como porcentaje del total mundial. Comparativa respecto a ALC.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Gráfico 145. Centroamérica. Flujos de salida de IED como porcentaje del total mundial. Comparativa respecto a ALC.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

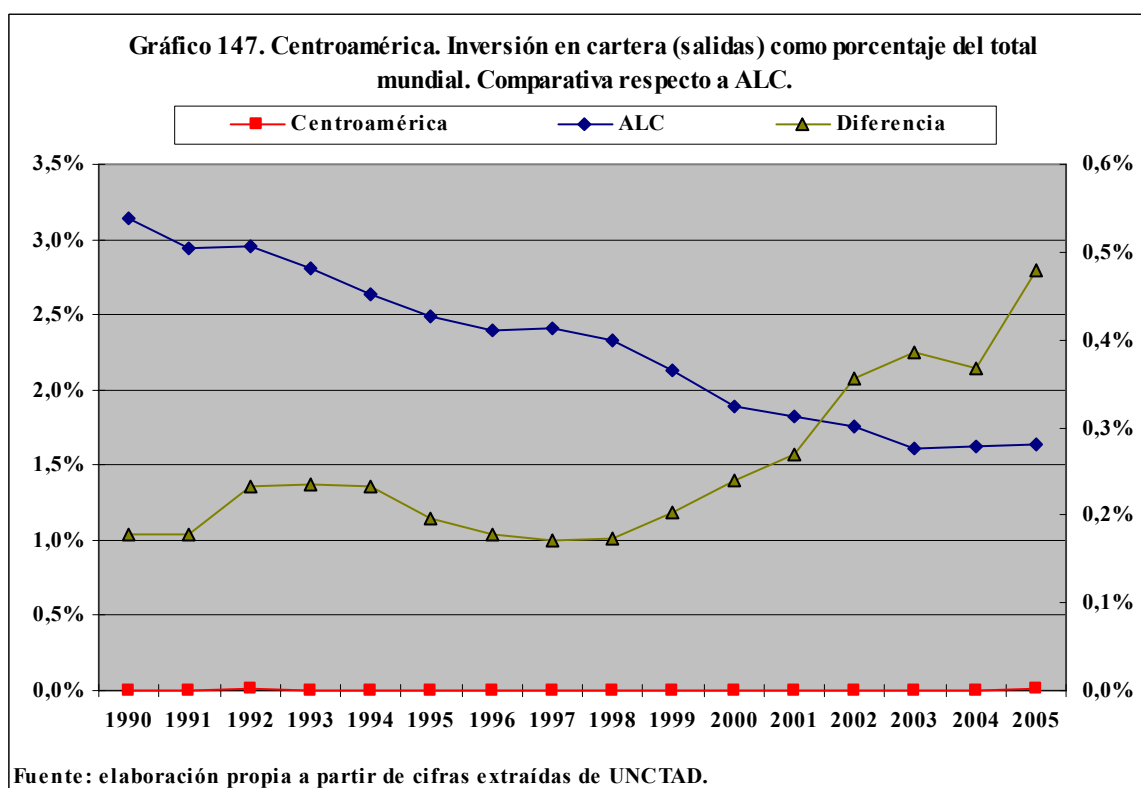
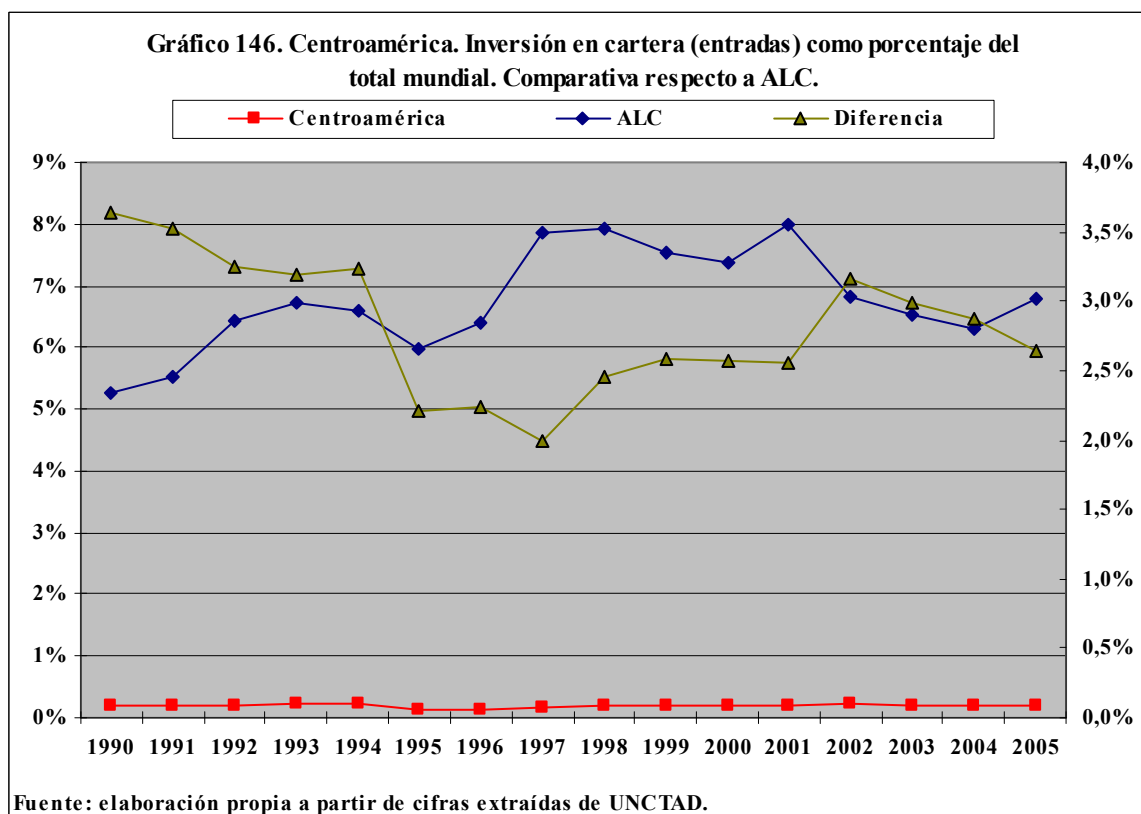
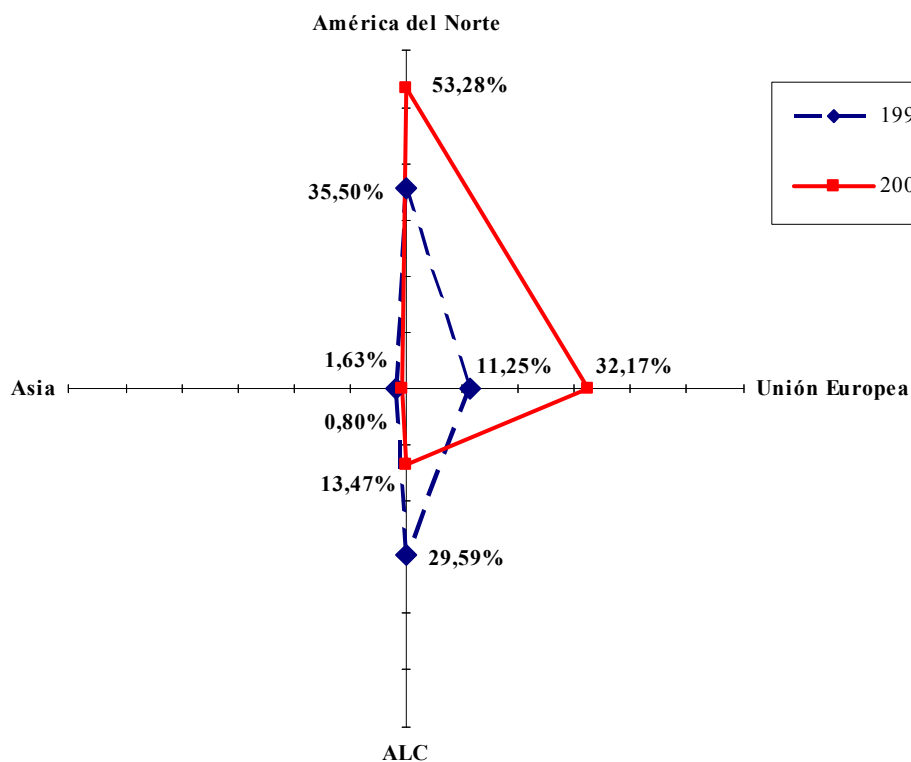
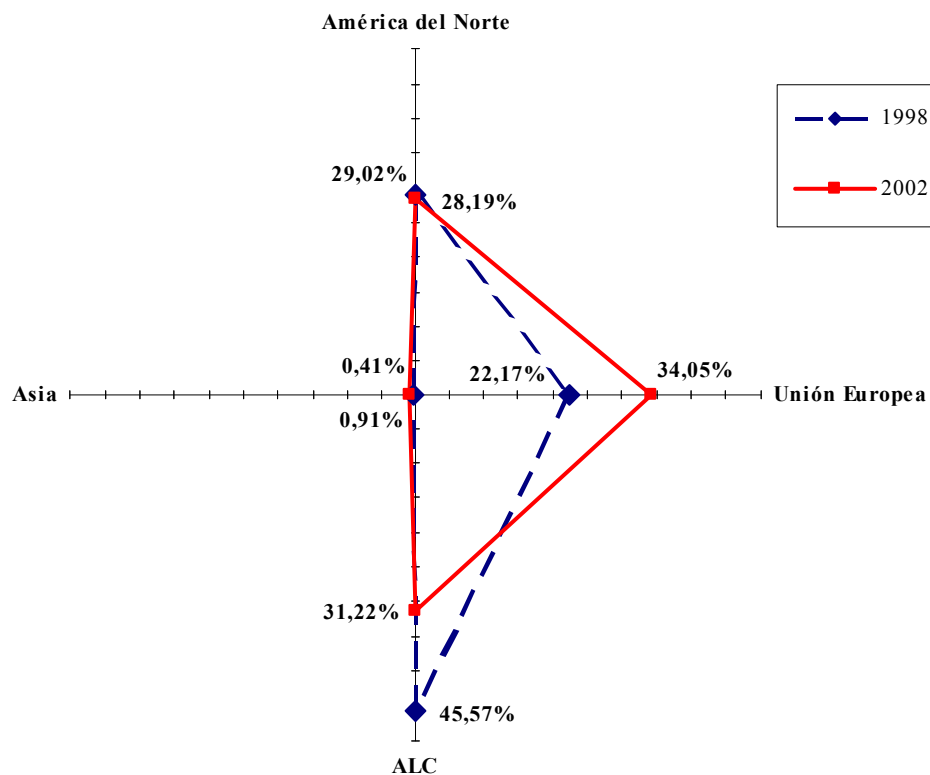


Gráfico 148. Costa Rica. IED por origen geográfico. 1995-2005



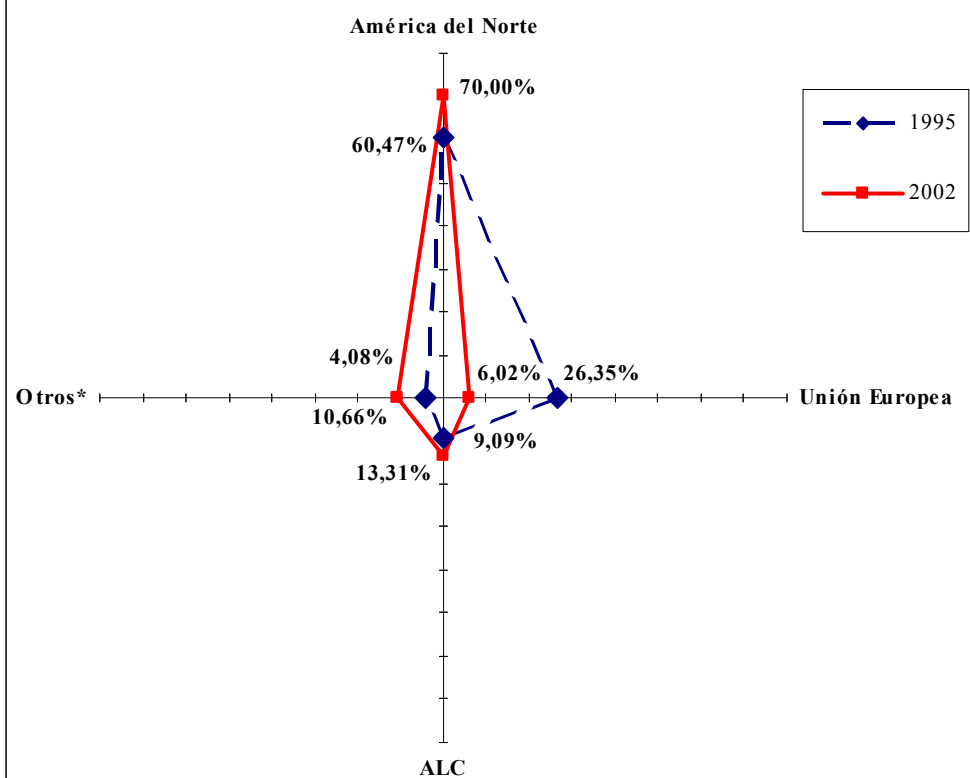
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Gráfico 149. El Salvador. IED por origen geográfico. 1998-2005



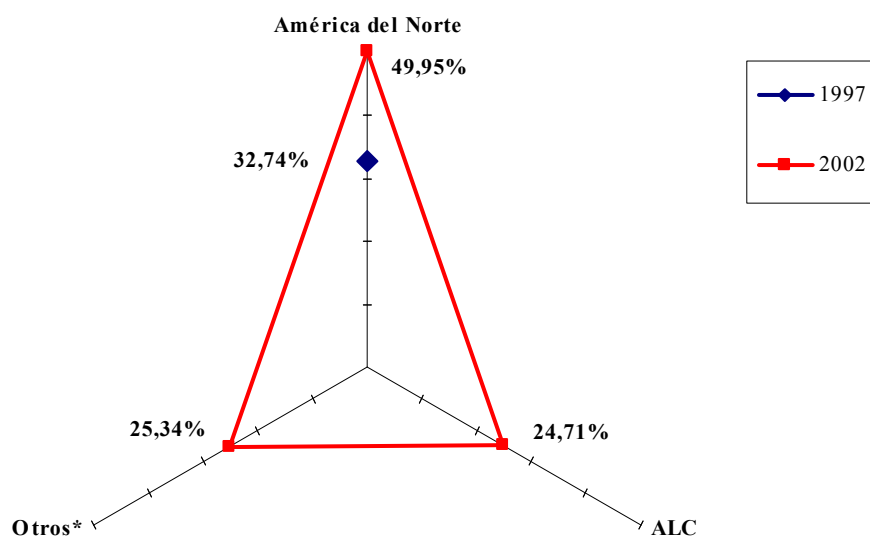
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Gráfico 150. Honduras. IED por origen geográfico. 1995-2005



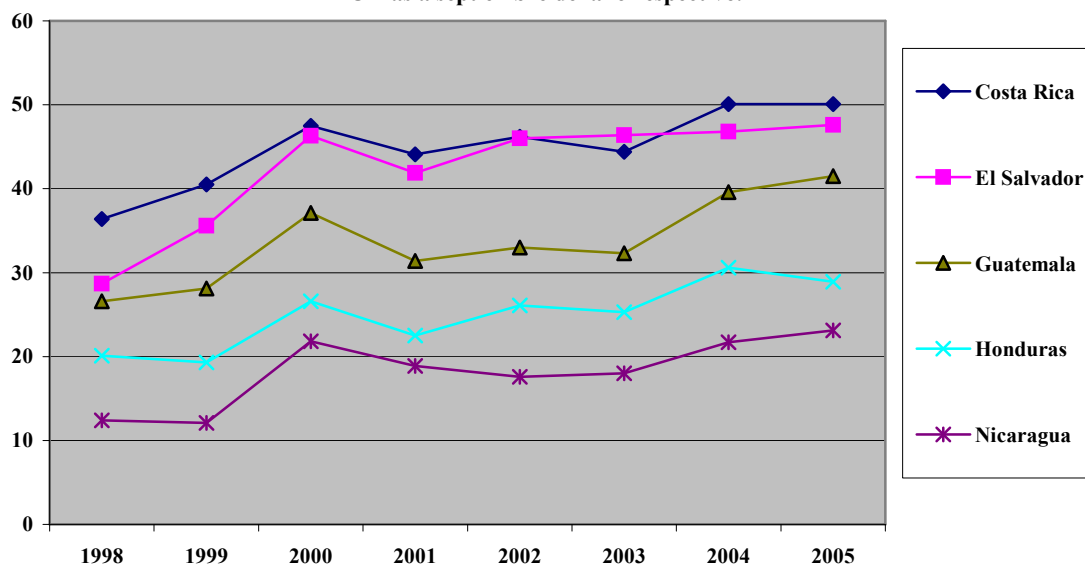
*Incluye Asia. Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Gráfico 151. Nicaragua. IED por origen geográfico. 1997-2005



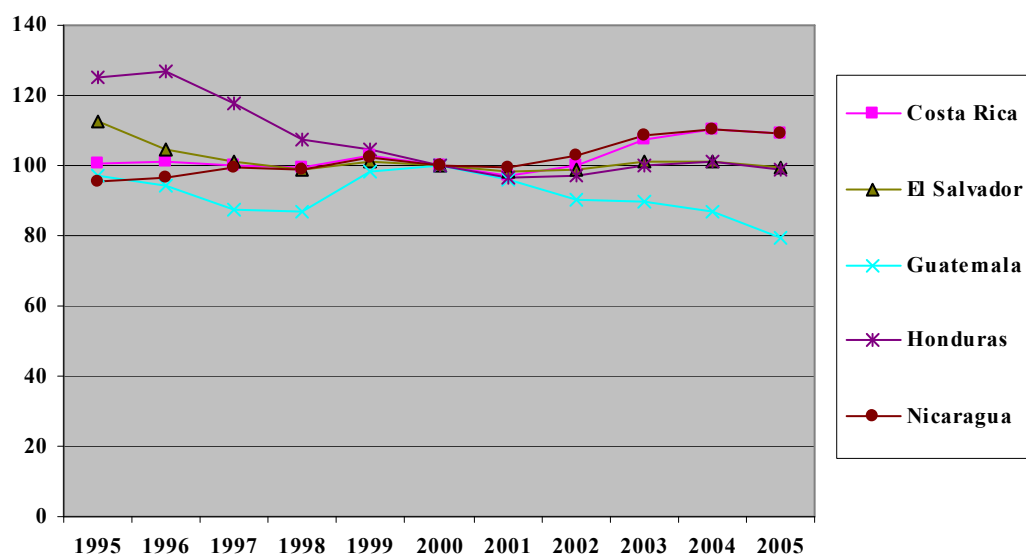
*Incluye Asia. Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y CEPAL.

Gráfico 152. Centroamérica. Calificaciones de Riesgo País Según Institutional Investors. Largo Plazo en Moneda Extranjera, 1998-2005.
Cifras a septiembre del año respectivo.



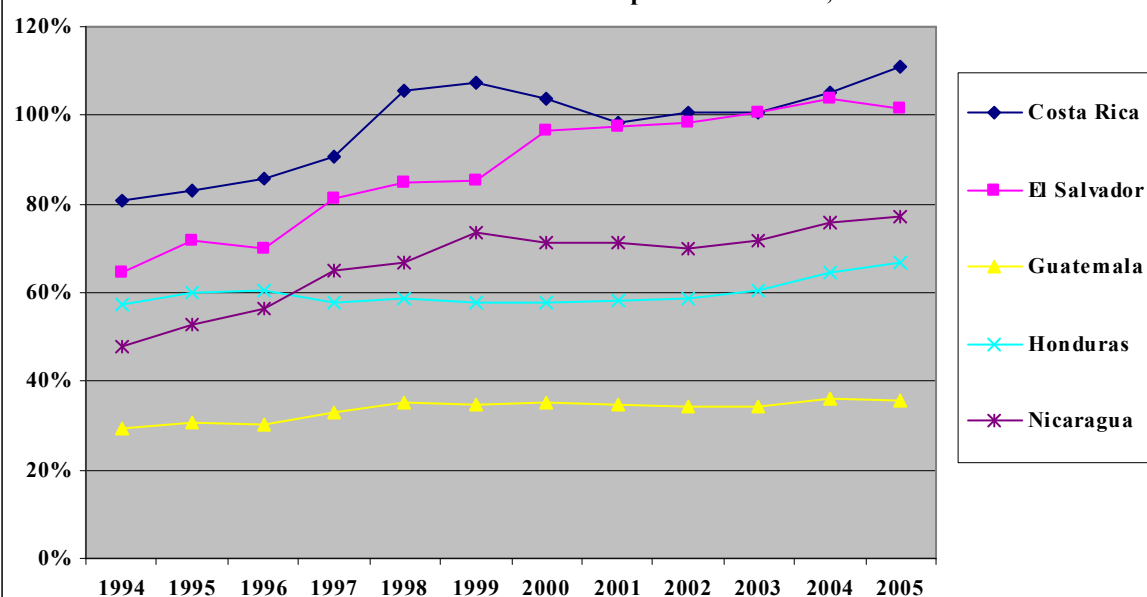
Fuente: elaboración propia a partir de datos extraídos de SECMCA.

Gráfico 153. ITCER global. Promedio anual, 1995-2005. Año base=2000.



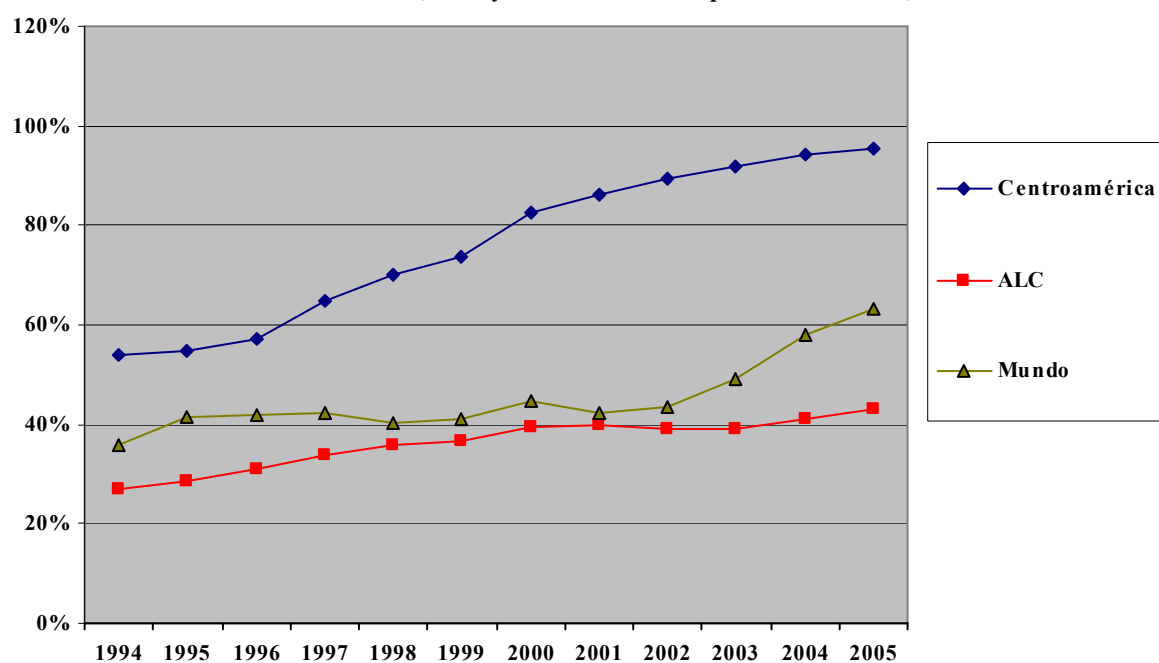
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA.

Gráfico 154. Centroamérica. Grado de apertura comercial, 1994-2005.



Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 155. Centroamérica, ALC y Mundo. Grado de apertura comercial, 1994-2005.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL y UNCTAD.

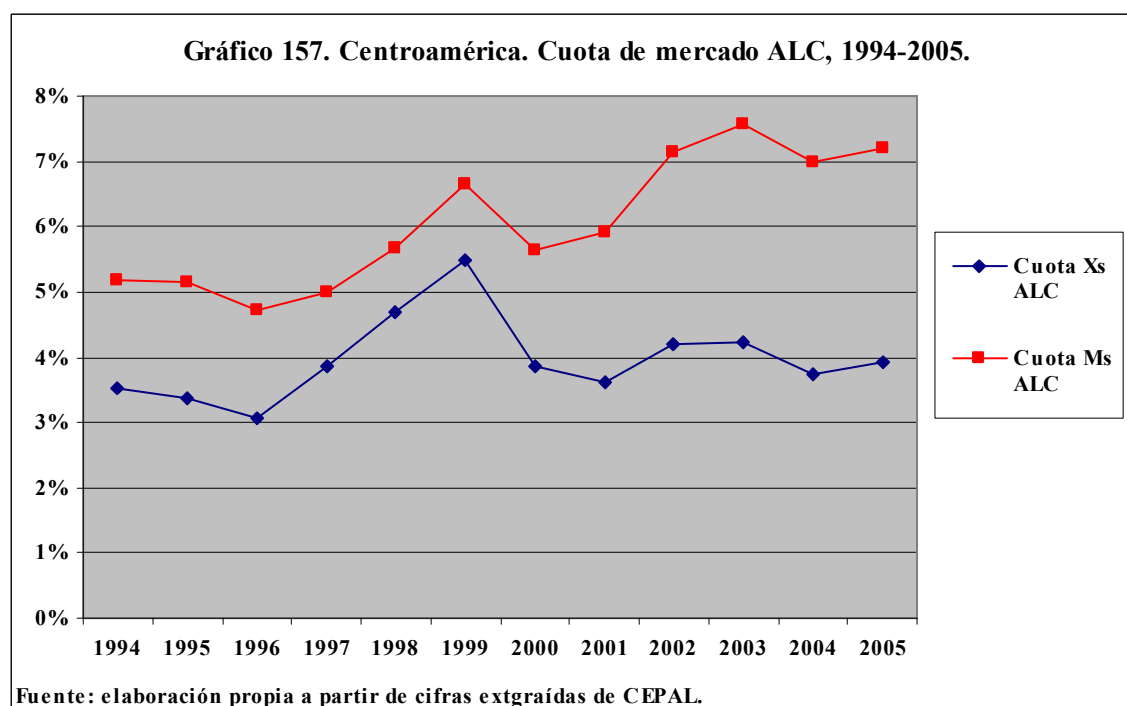
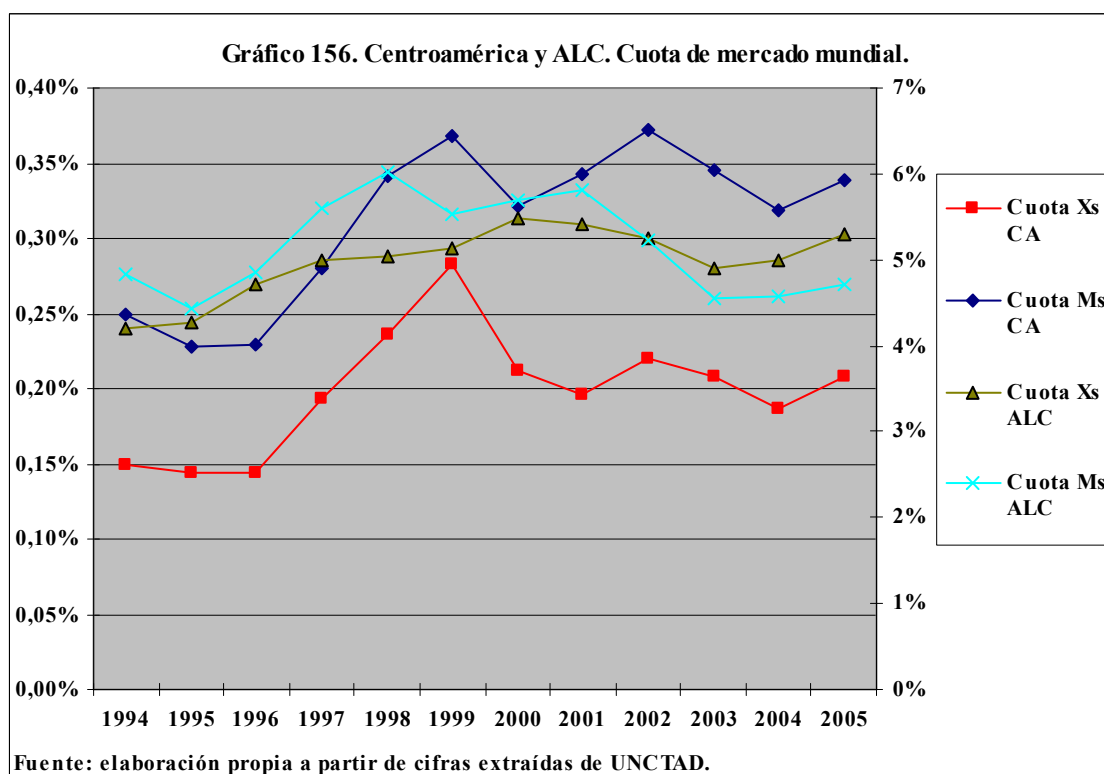
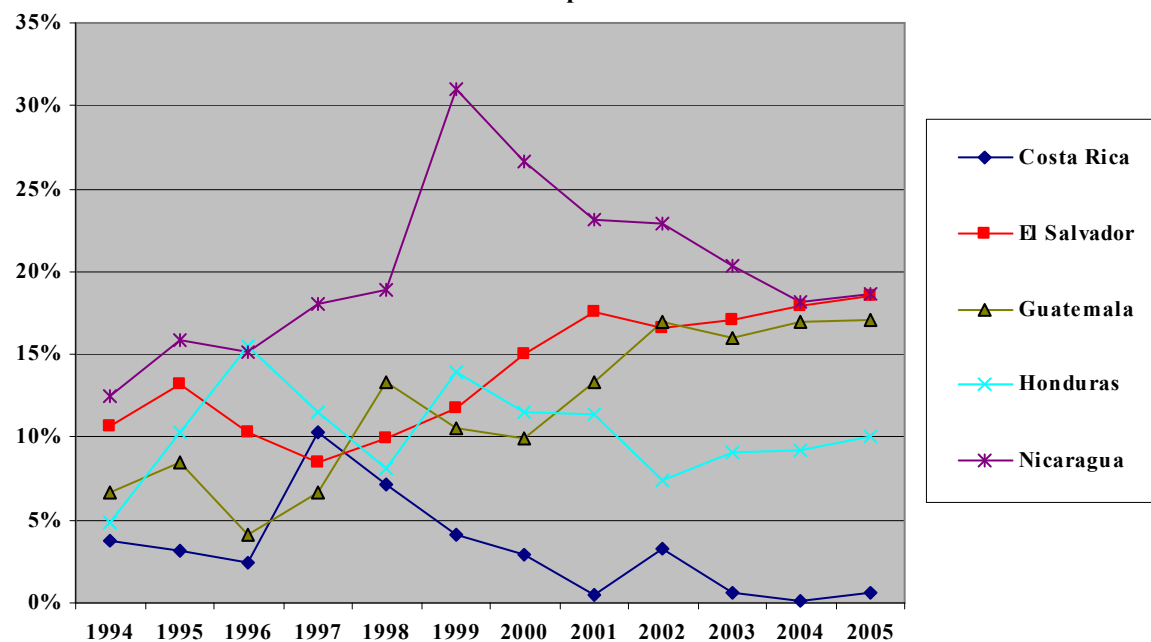
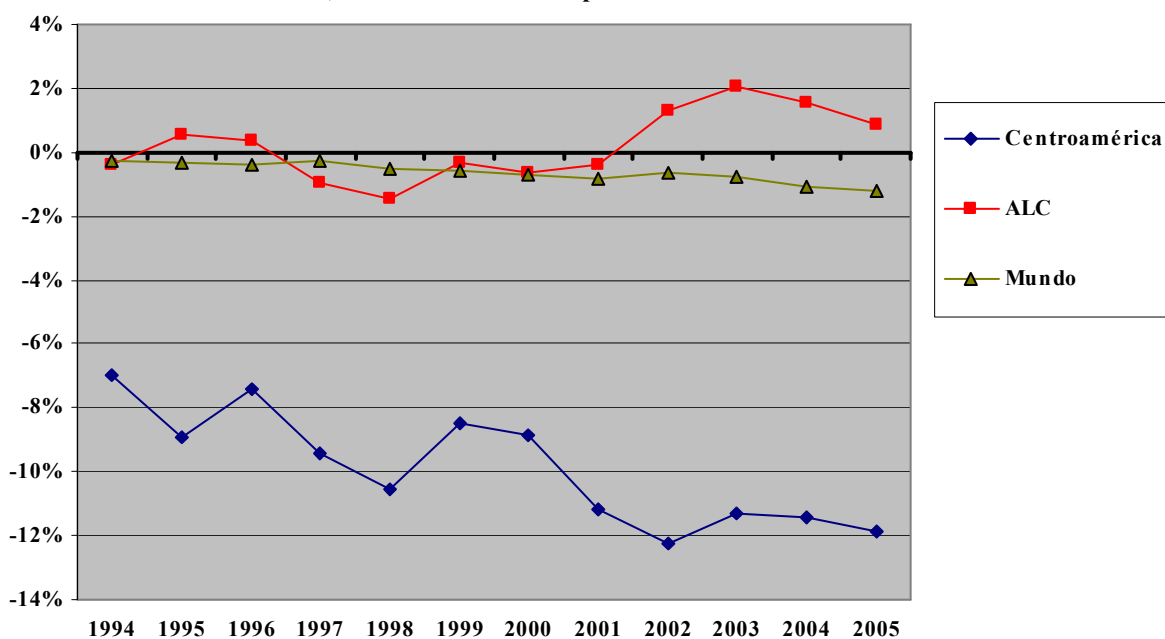


Gráfico 158. Centroamérica. Déficit comercial como porcentaje del PIB, 1994-2005.
Por países.



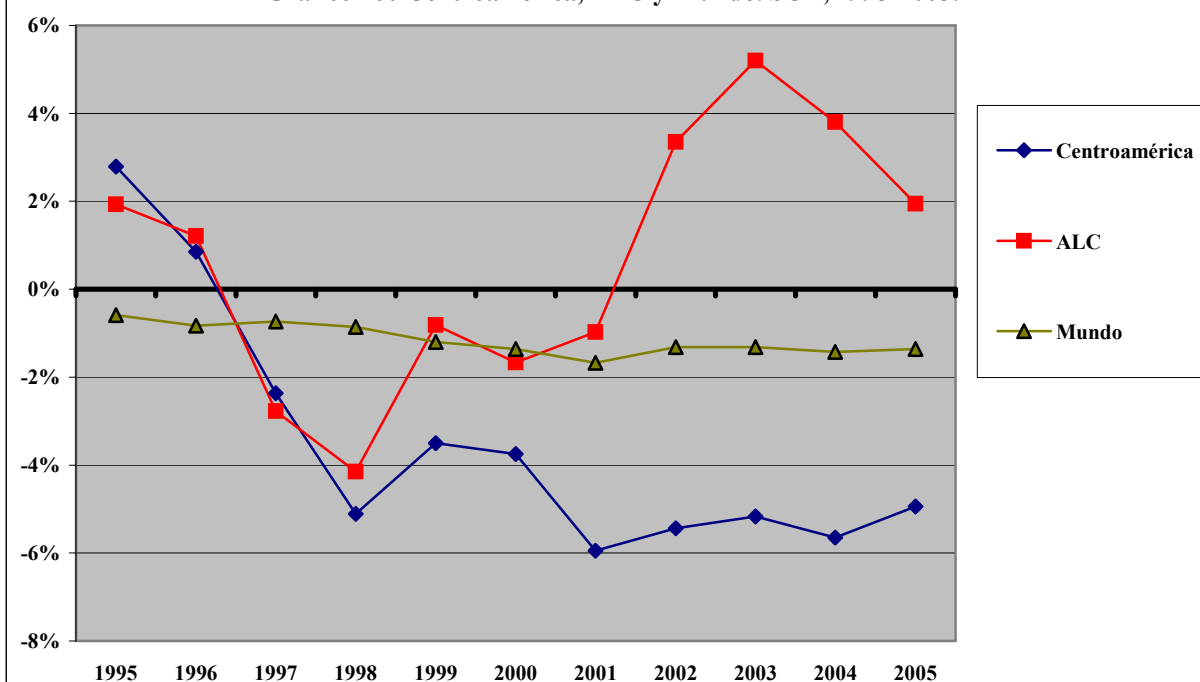
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 159. Centroamérica, ALC y Mundo. Saldo comercial total como porcentaje del PIB, 1994-2005. Valores a precios constantes de 2000.



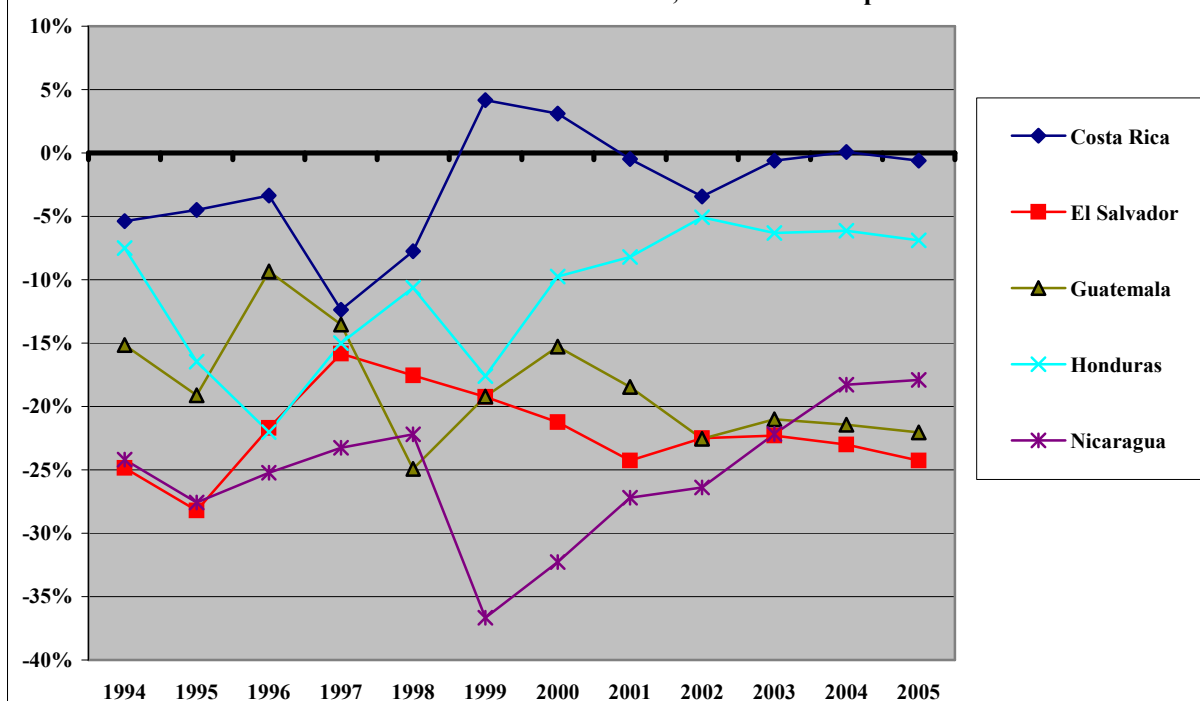
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL y UNCTAD.

Gráfico 160 Centroamérica, ALC y Mundo. SCR, 1995-2005.



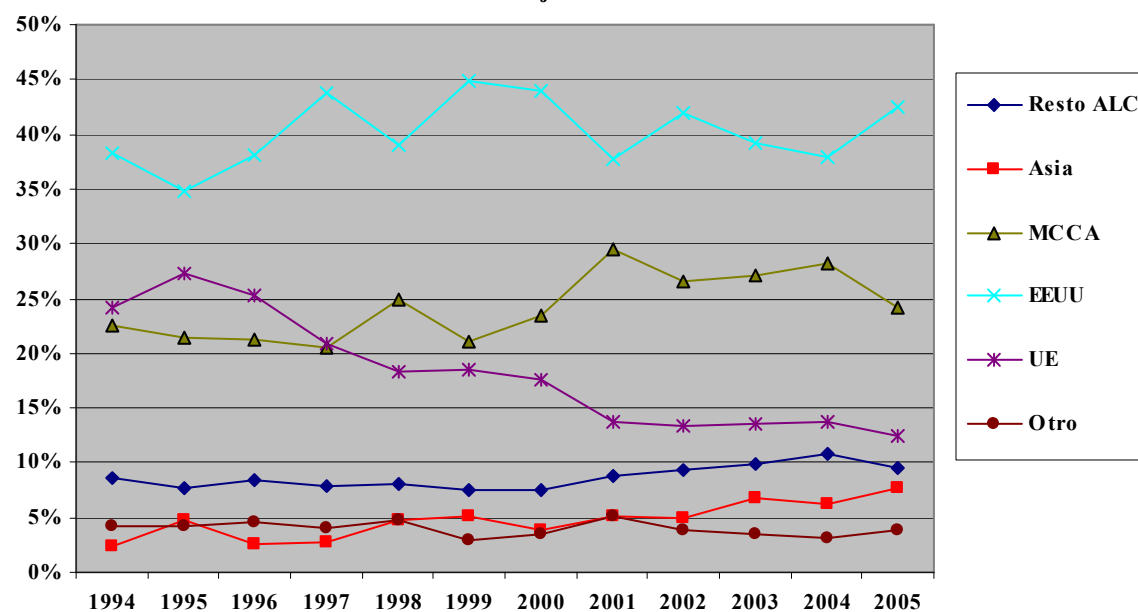
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL y UNCTAD.

Gráfico 161. Centroamérica. SCR, 1994-2005. Por países.



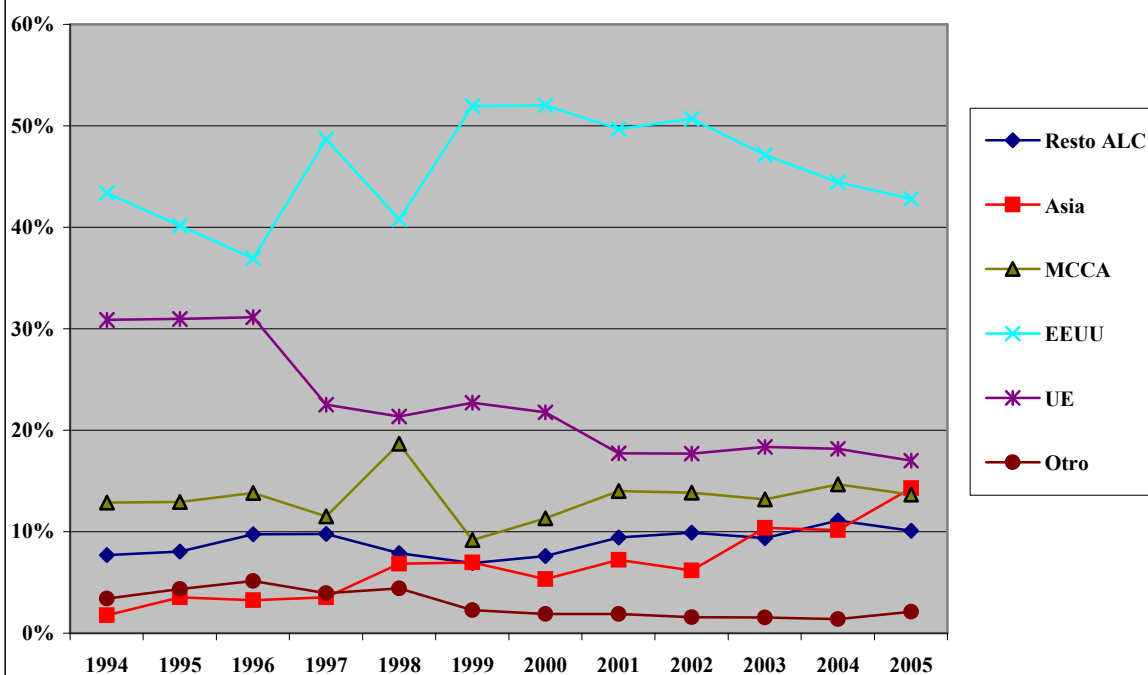
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SIECA.

Gráfico 162. Centroamérica. Exportaciones por destino, 1994-2005.
Porcentaje sobre el total



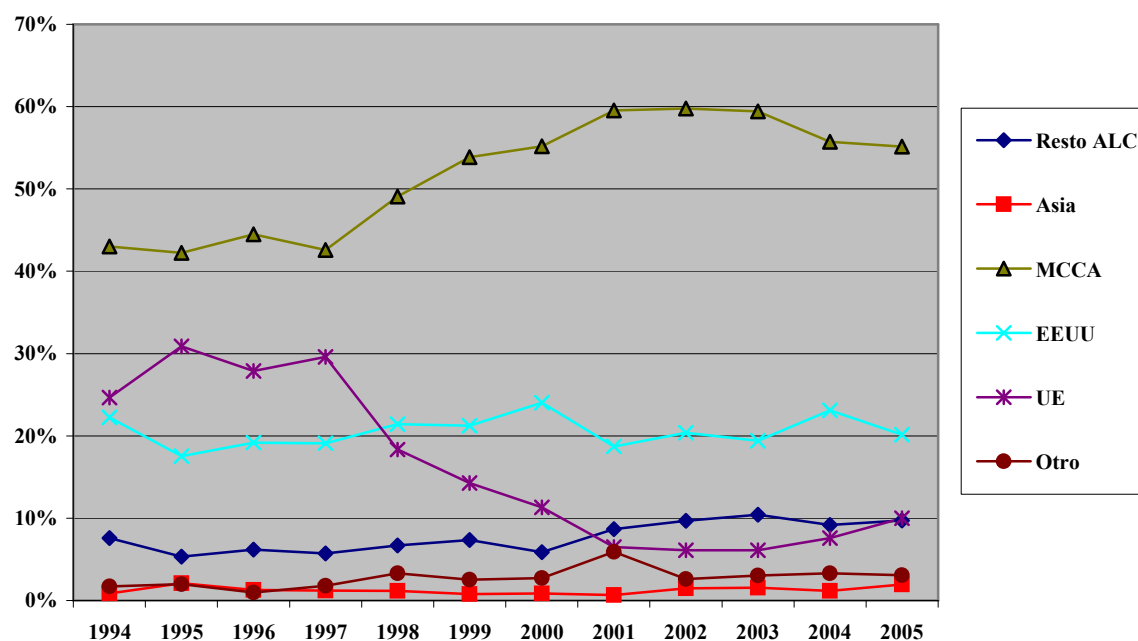
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 163. Costa Rica. Exportaciones por destino, 1994-2005. Porcentaje sobre el total.



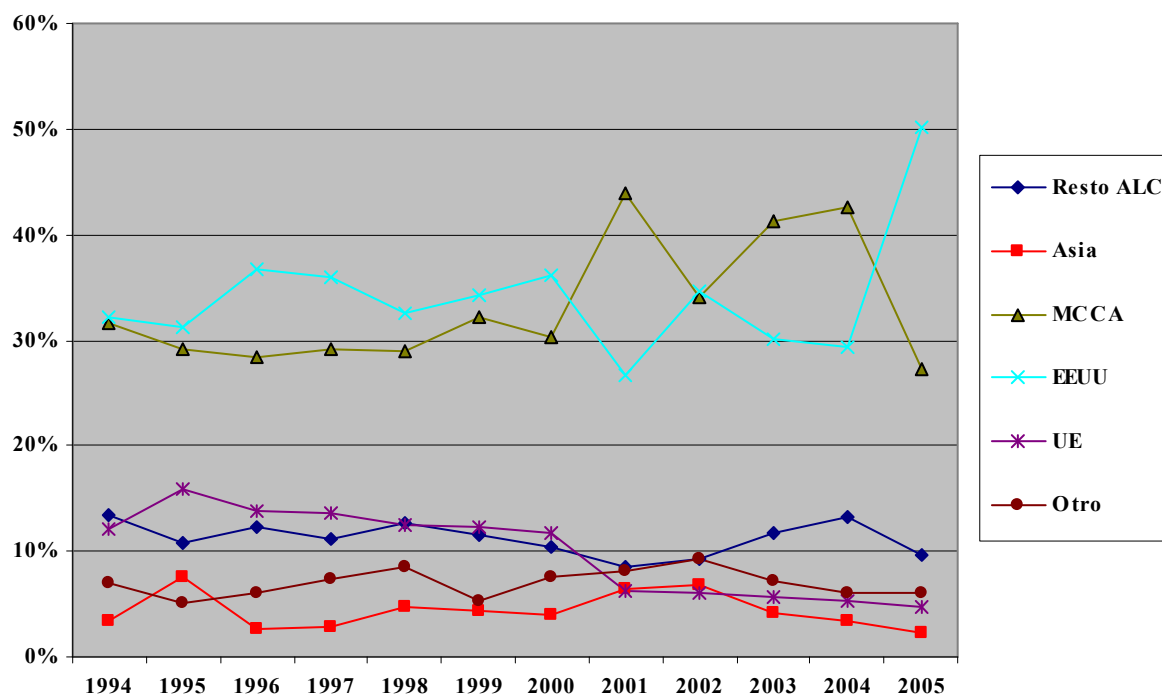
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 164. El Salvador. Exportaciones por destino, 1994-2005. Porcentaje sobre el total



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 165. Guatemala. Exportaciones por destino, 1994-2005. Porcentaje sobre el total



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

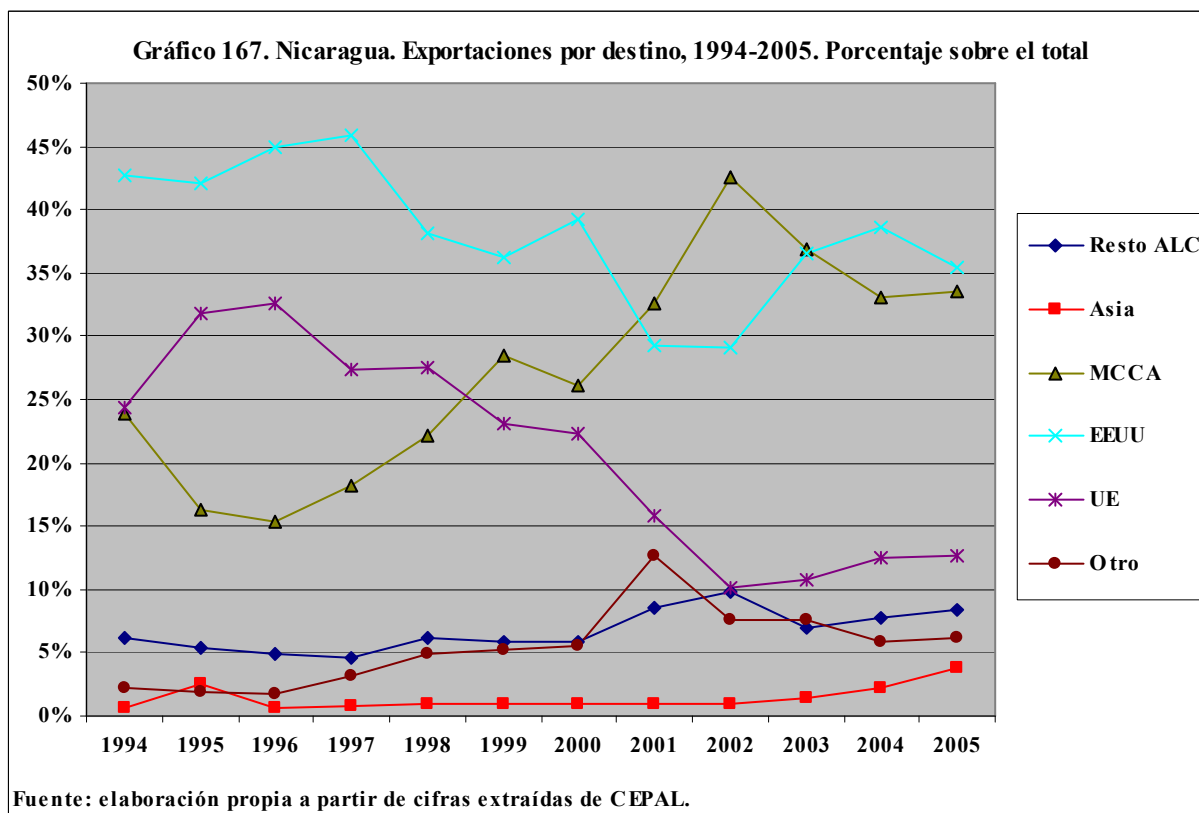
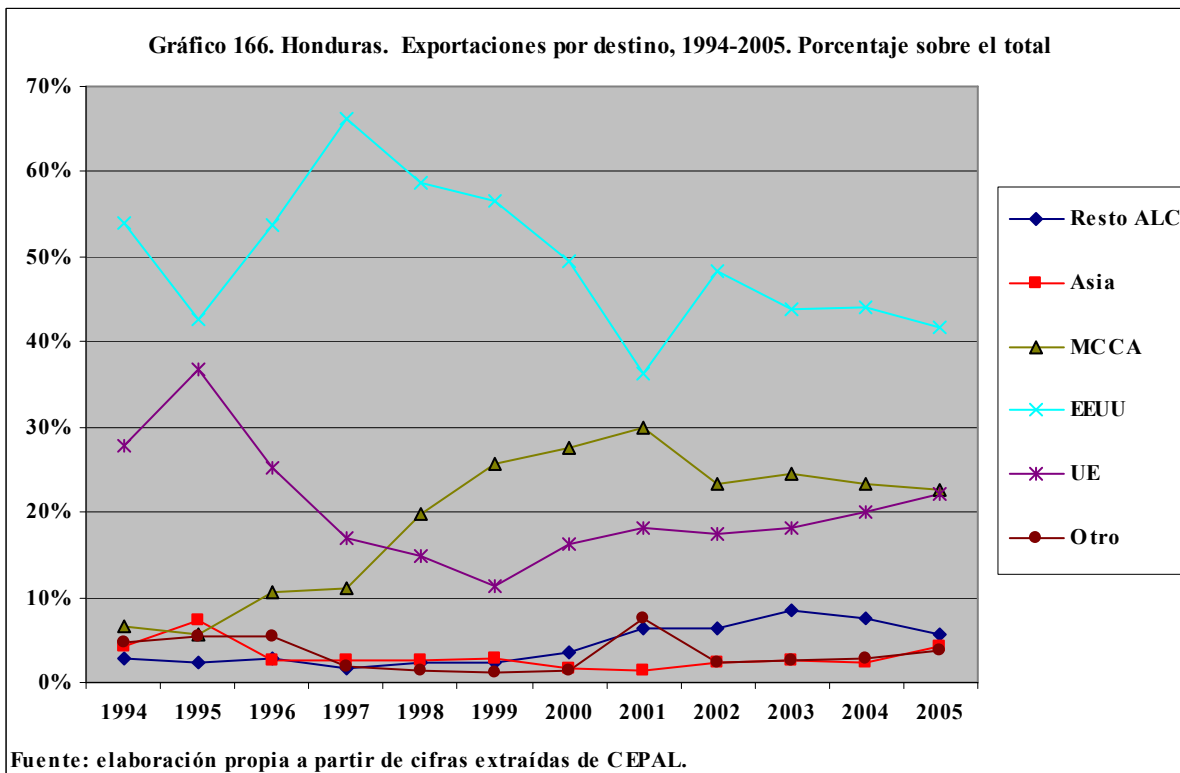
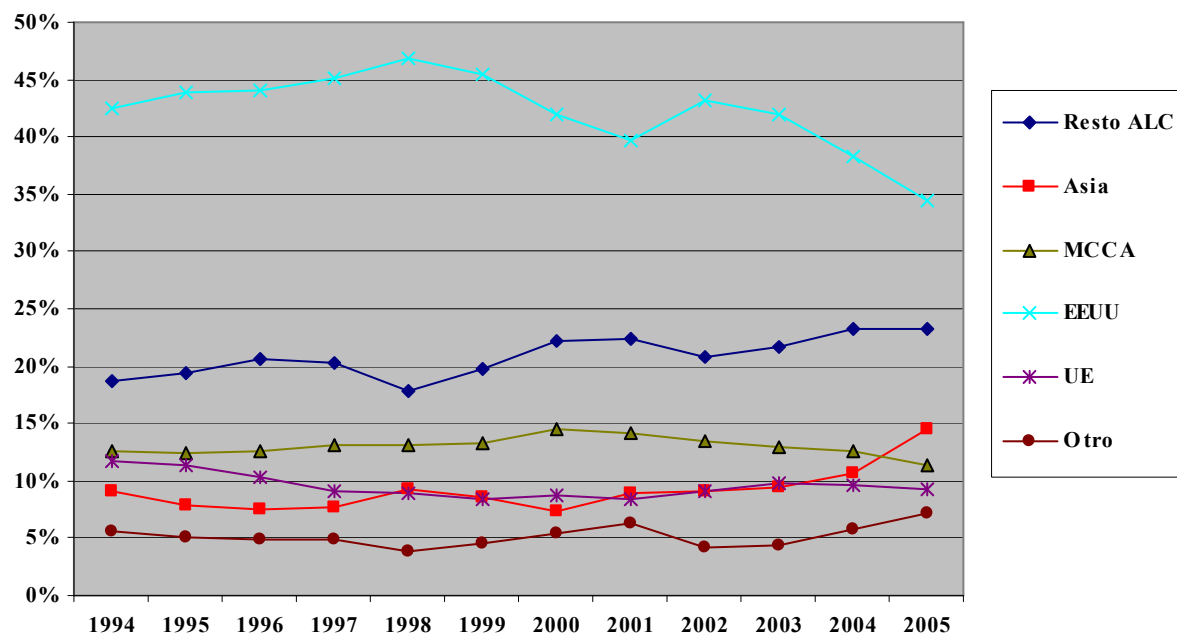
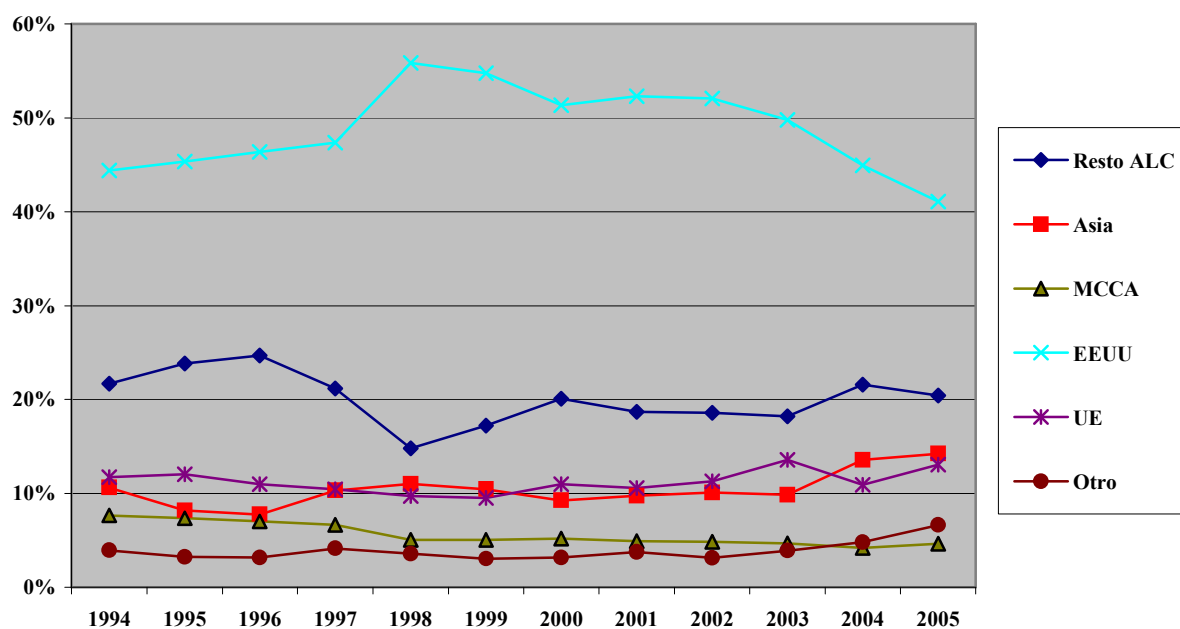


Gráfico 168. Centromérica. Importaciones por origen, 1994-2005. Porcentaje sobre el total



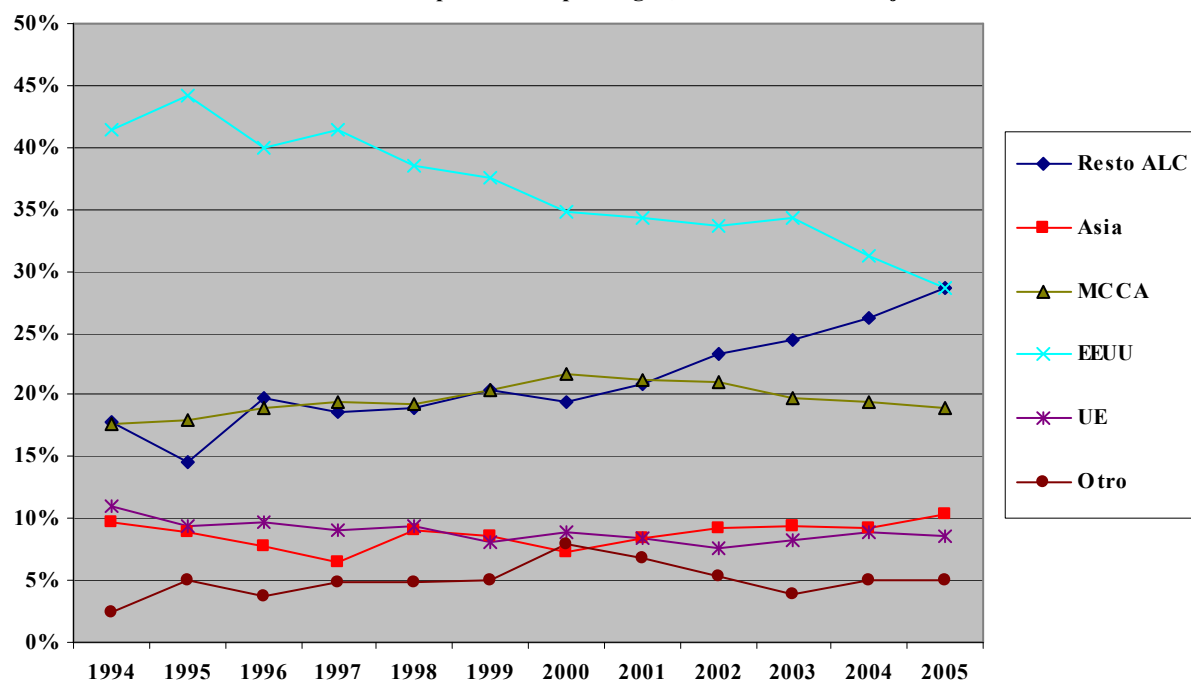
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 169. Costa Rica. Importaciones por origen, 1994-2005. Porcentaje sobre el total



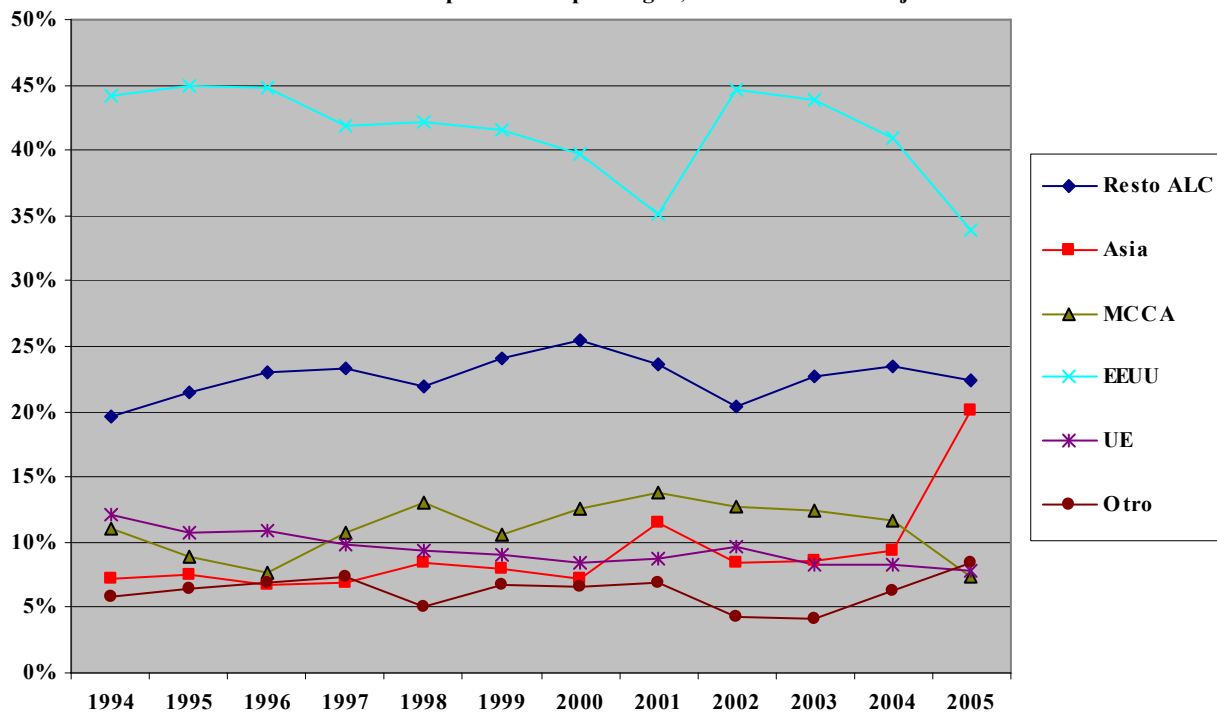
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 170. El Salvador. Importaciones por origen, 1994-2005. Porcentaje sobre el total



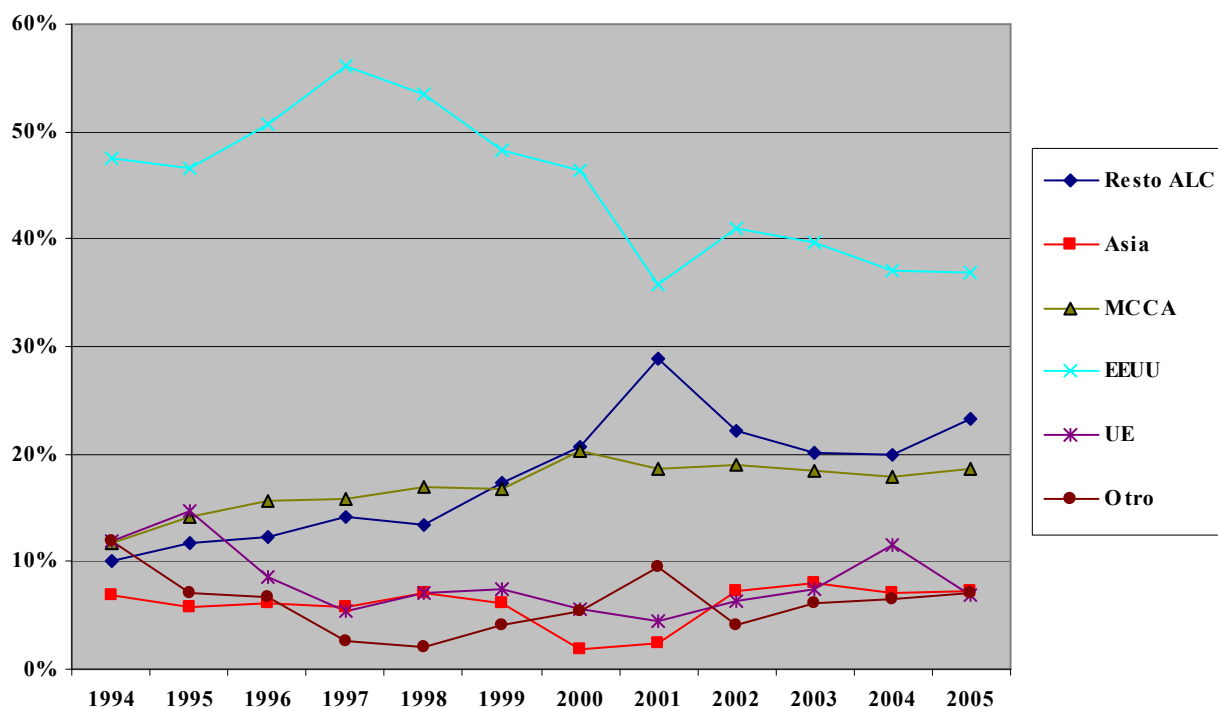
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 171. Guatemala. Importaciones por origen, 1994-2005. Porcentaje sobre el total



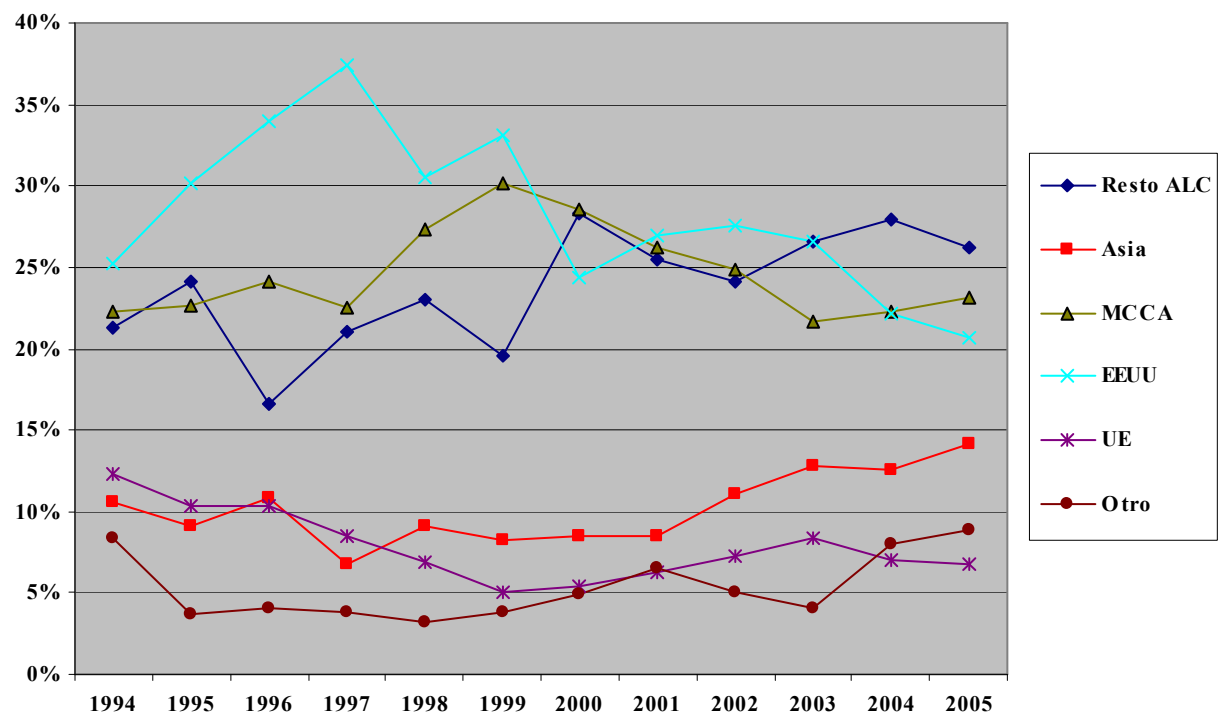
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 172. Honduras. Importaciones por destino, 1994-2005. Porcentaje sobre el total



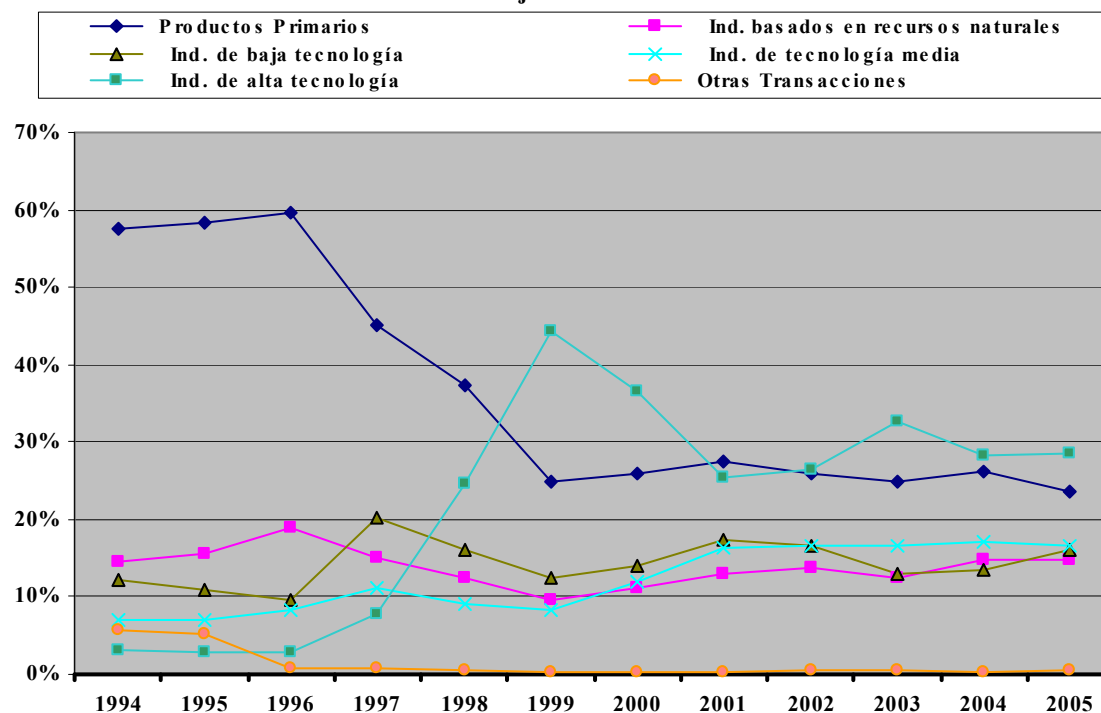
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 173. Nicaragua. Importaciones por origen, 1994-2005. Porcentaje sobre el total



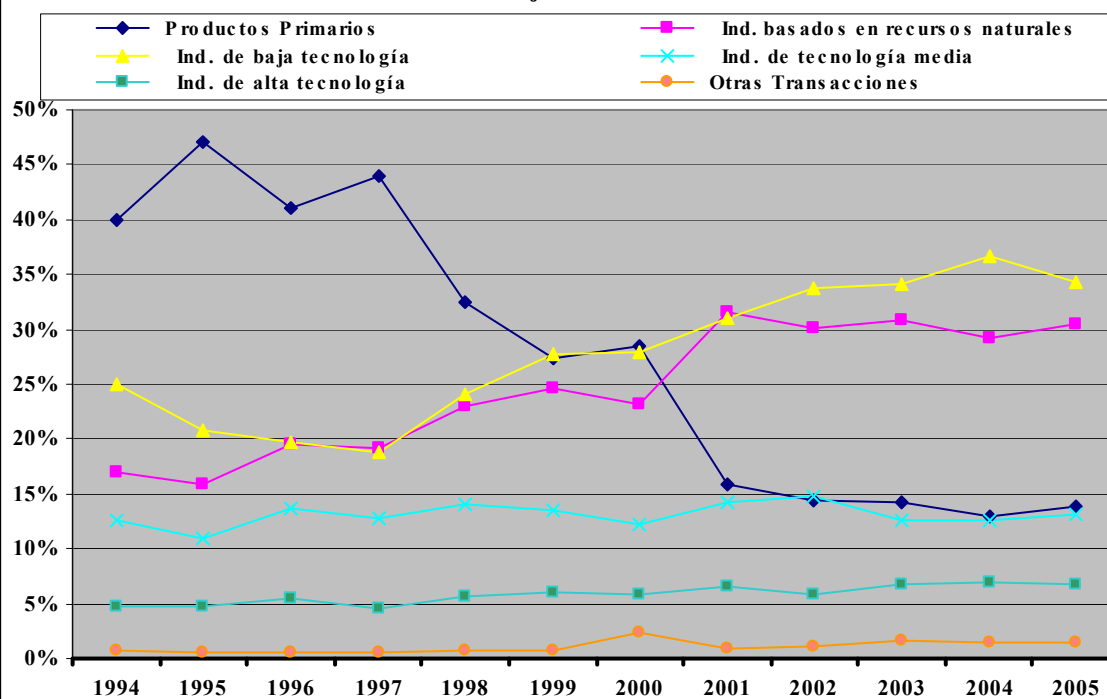
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 174. Costa Rica. Exportaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



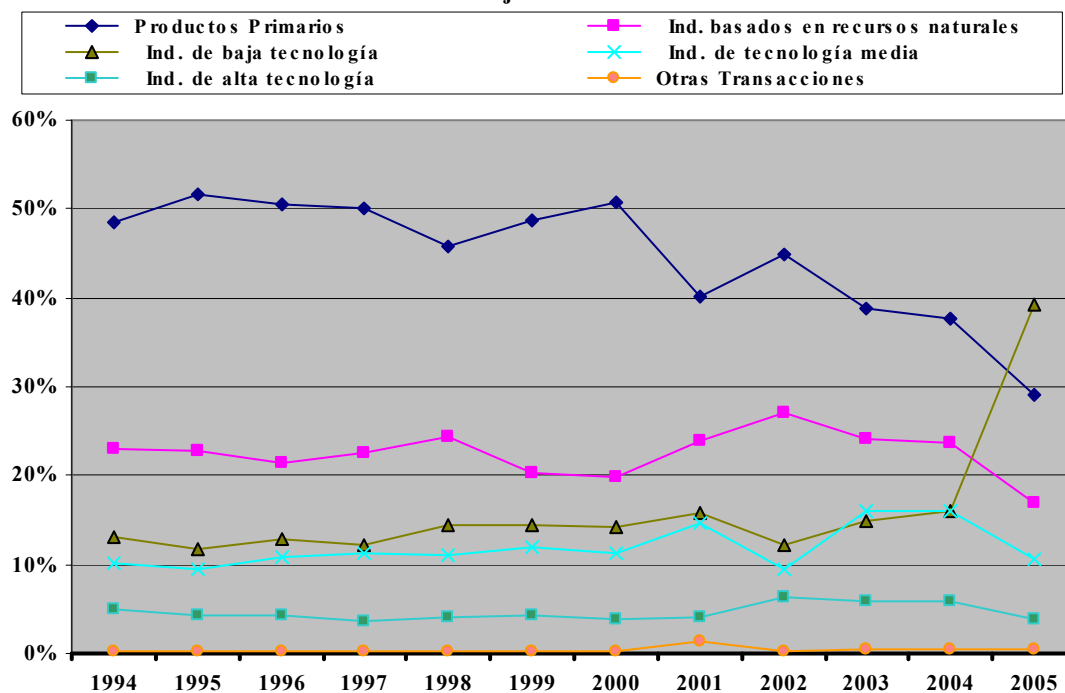
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 175. El Salvador. Exportaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



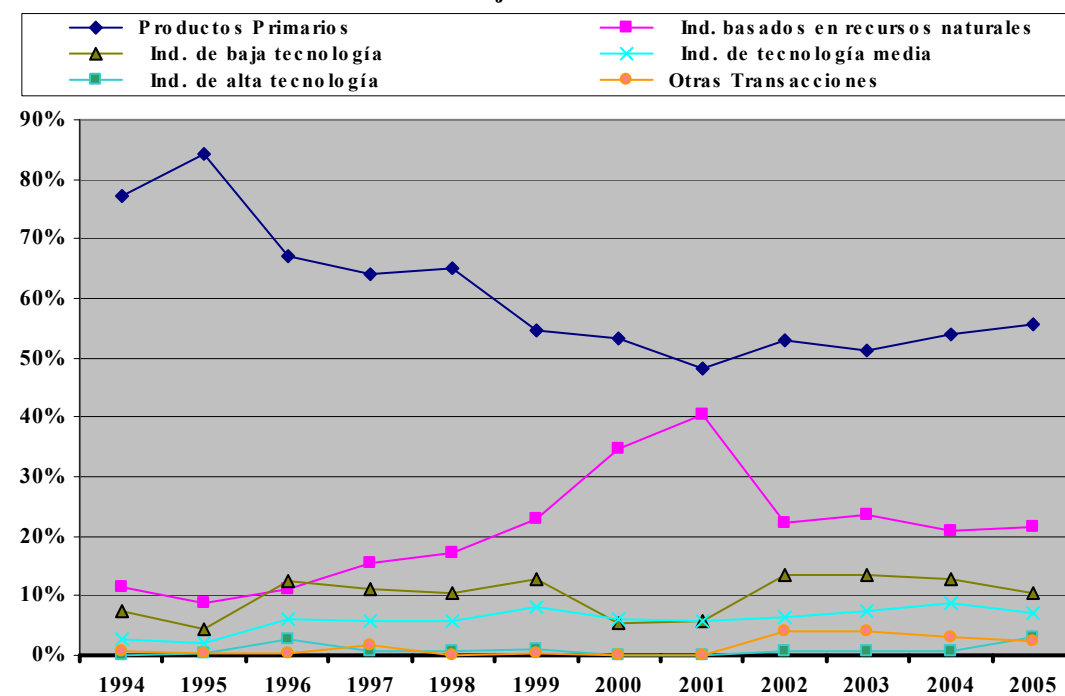
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 176. Guatemala. Exportaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 177. Honduras. Exportaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 178. Nicaragua. Exportaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.

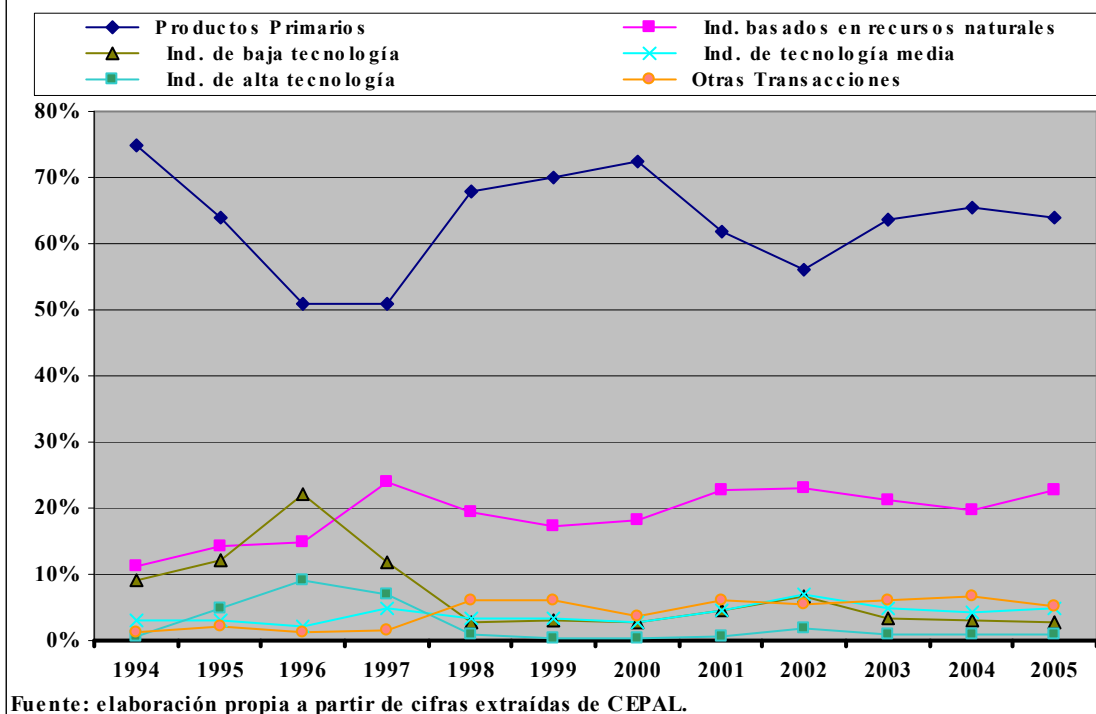
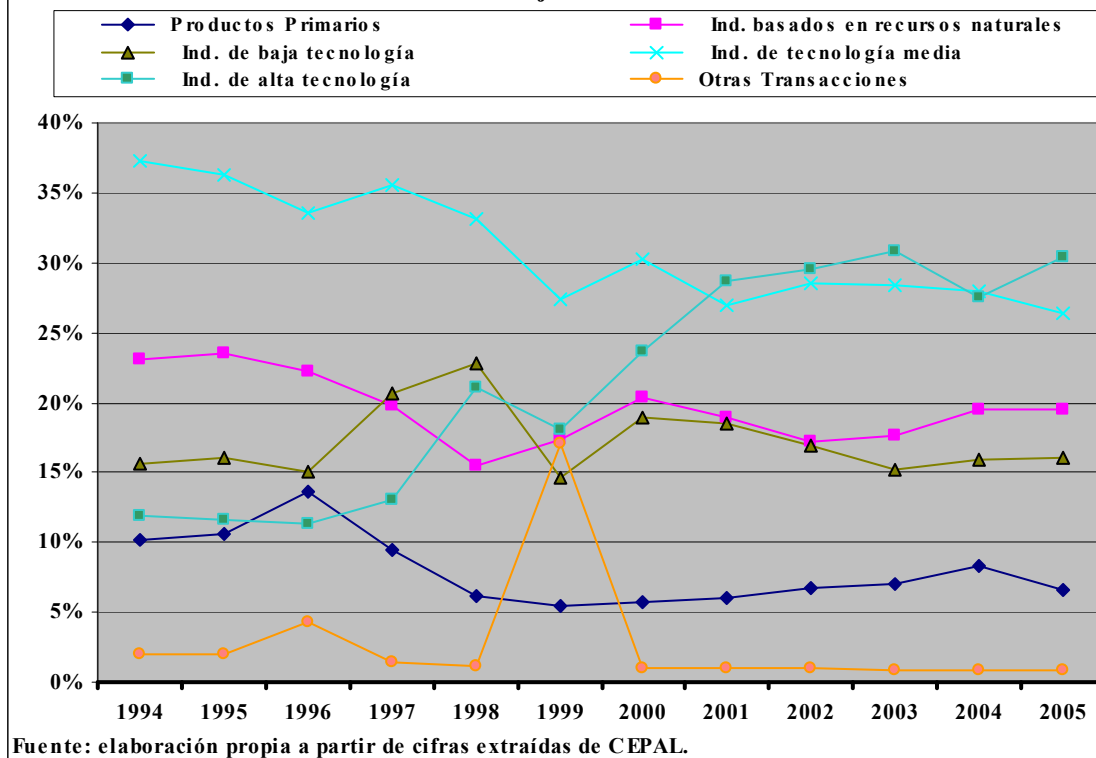
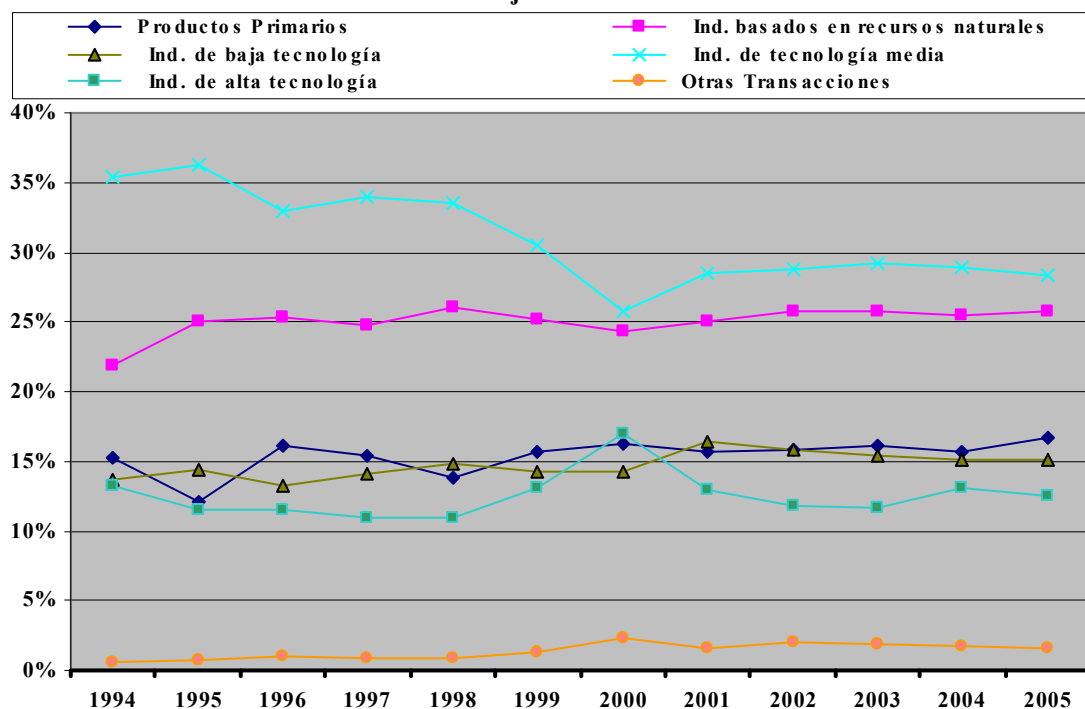


Gráfico 179. Costa Rica. Importaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.

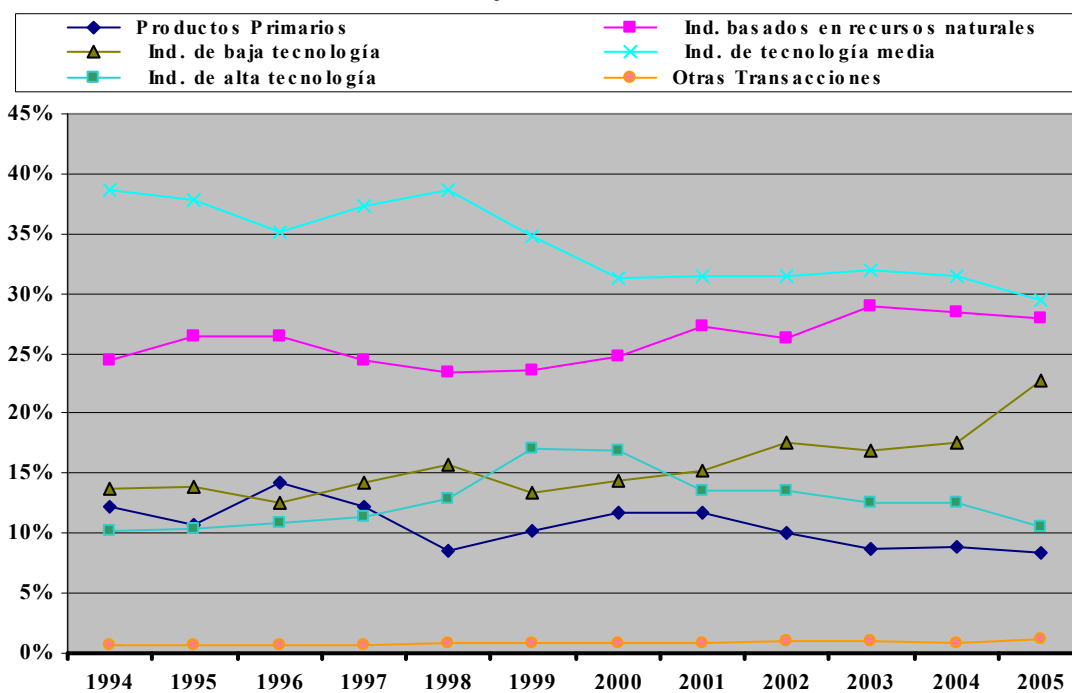


**Gráfico 180. El Salvador. Importaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



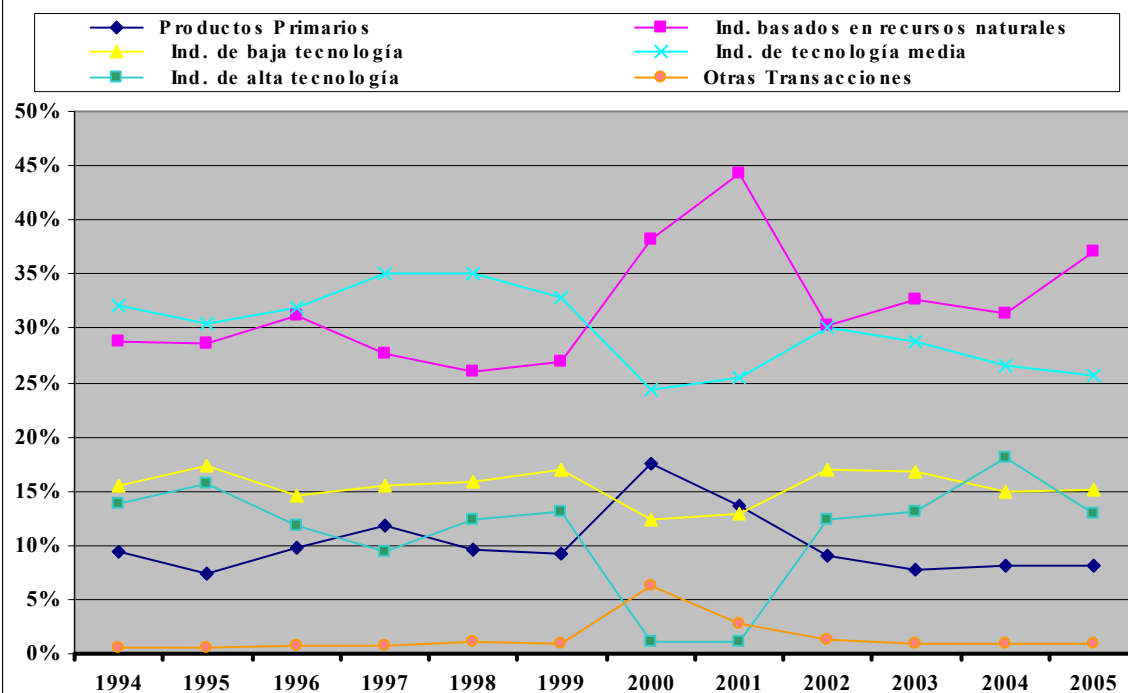
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 181. Guatemala. Importaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



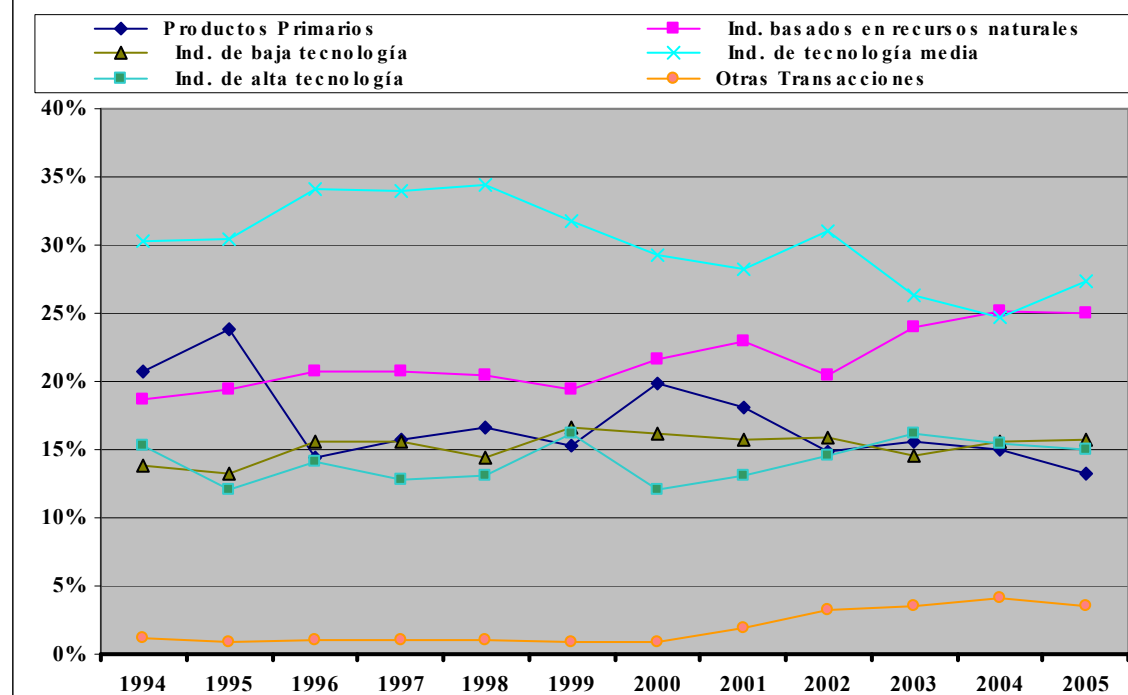
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 182. Honduras. Importaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



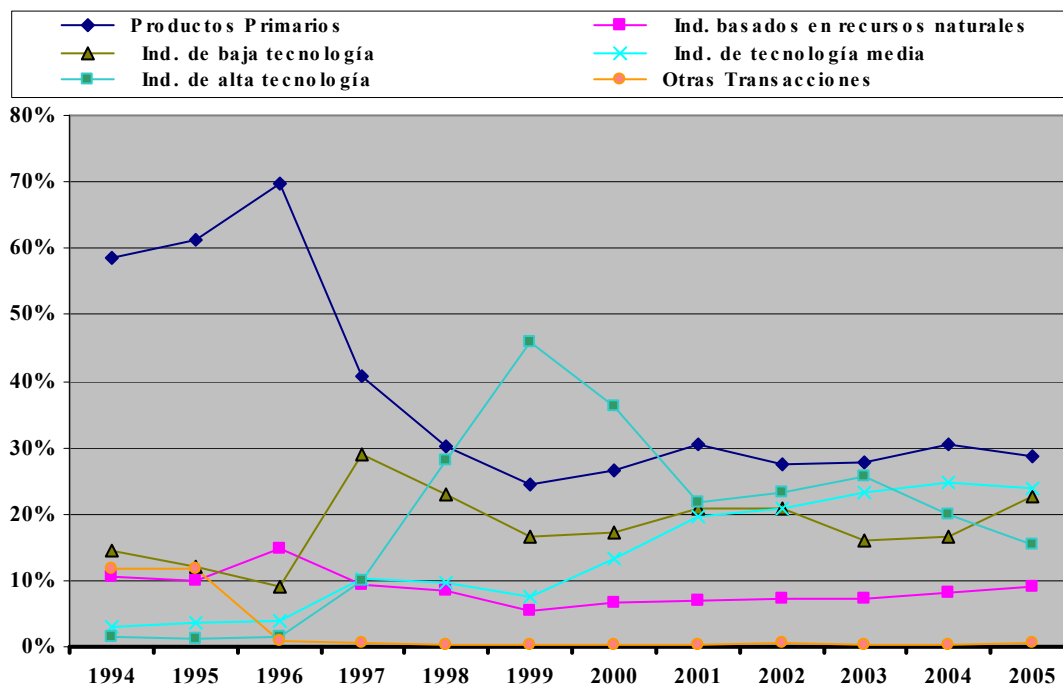
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 183. Nicaragua. Importaciones totales por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



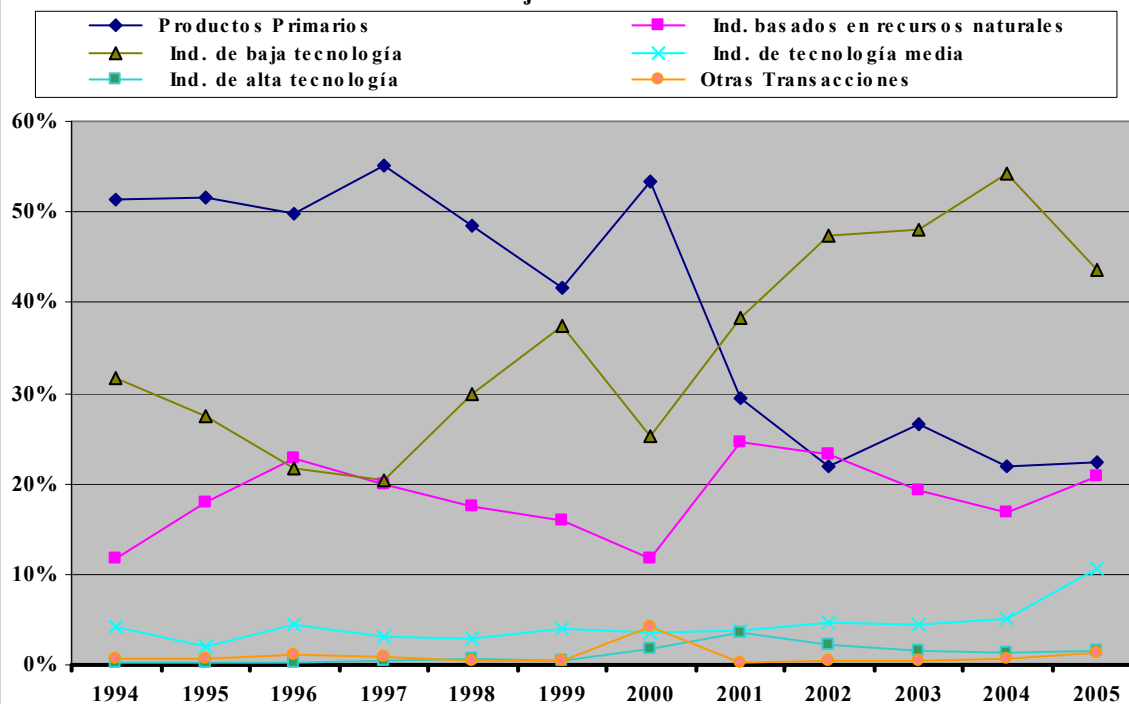
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 184. Costa Rica. Exportaciones destino EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



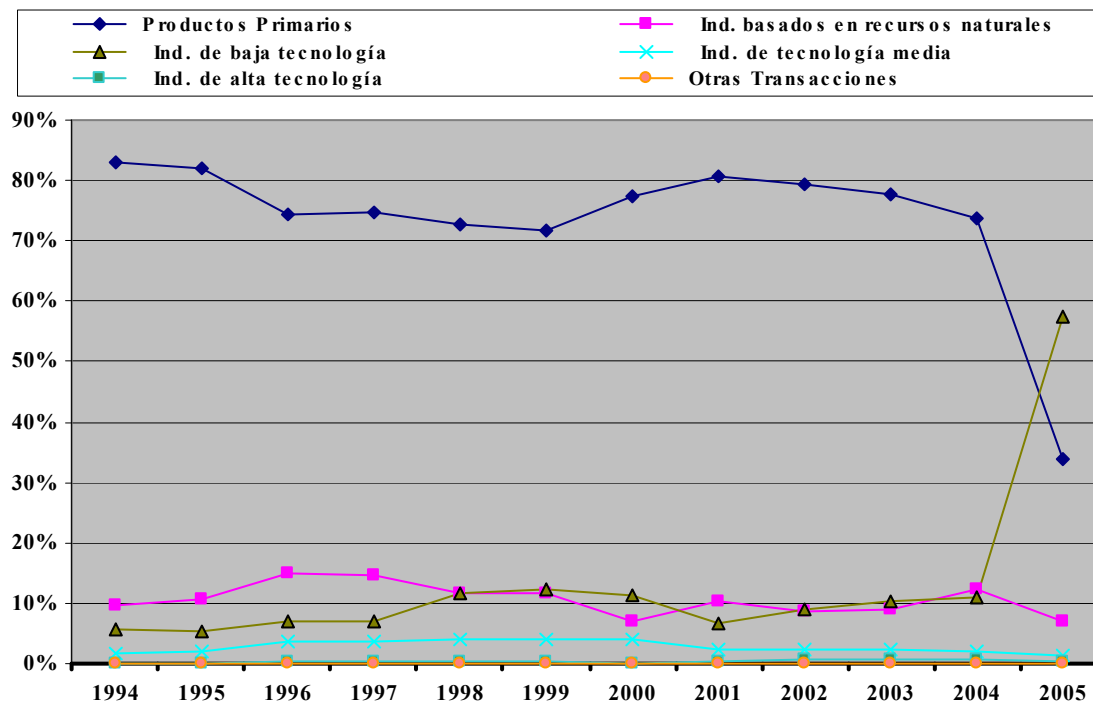
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 185. El Salvador. Exportaciones destino EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



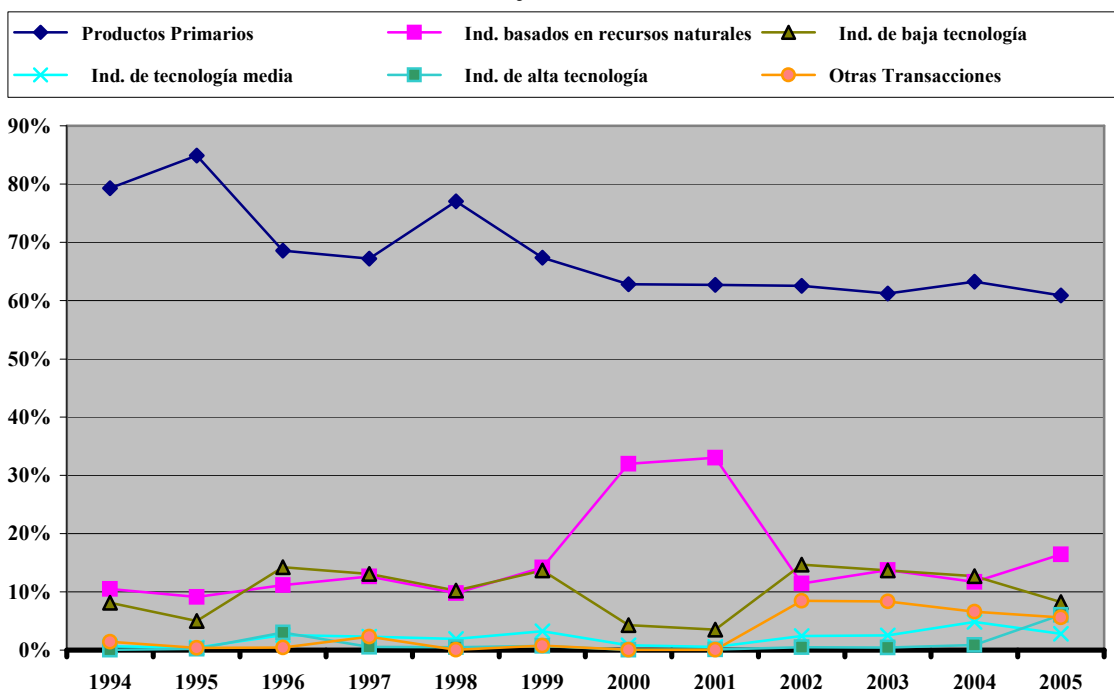
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 186. Guatemala. Exportaciones destino EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.



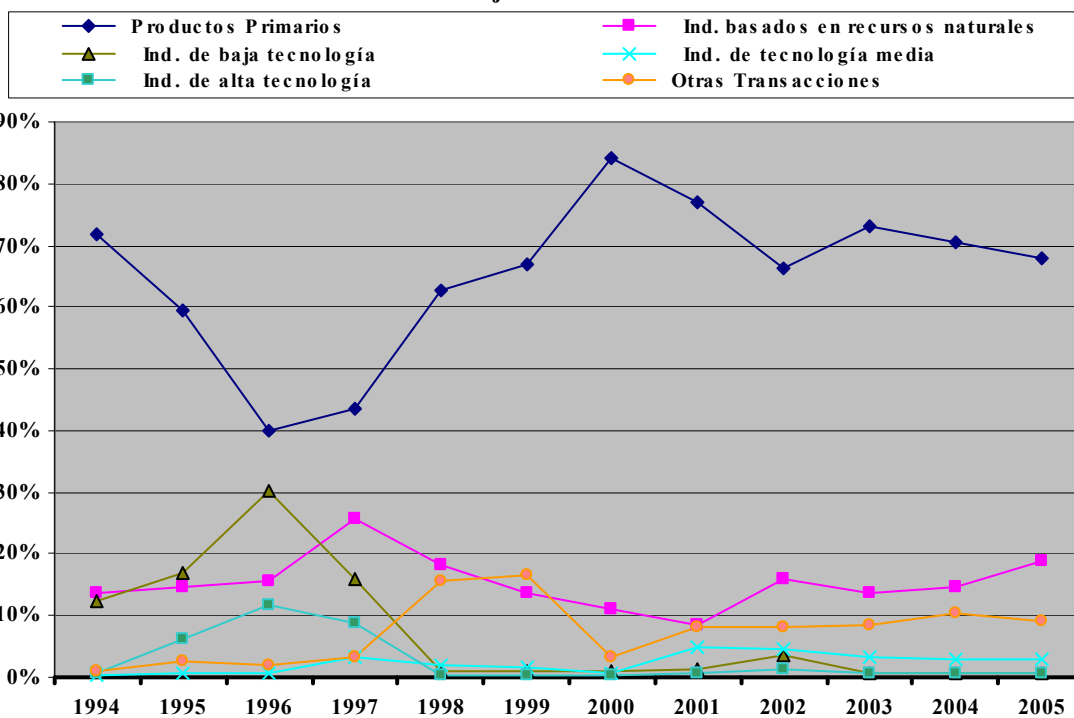
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 187. Honduras. Exportaciones destino EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.



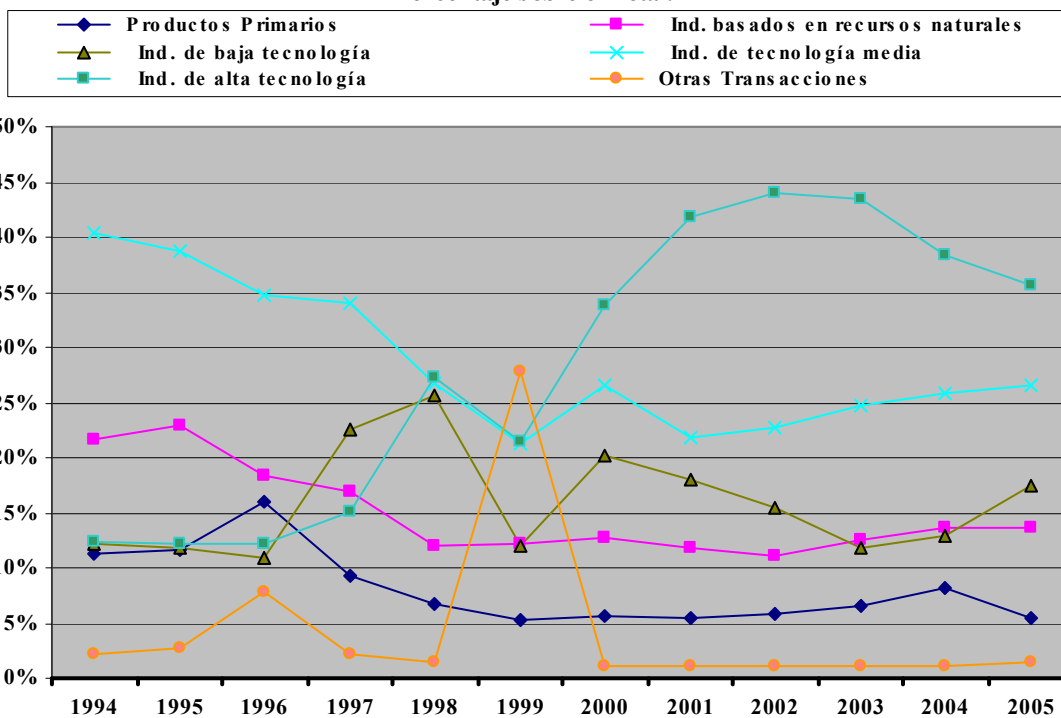
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 188. Nicaragua. Exportaciones destino EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



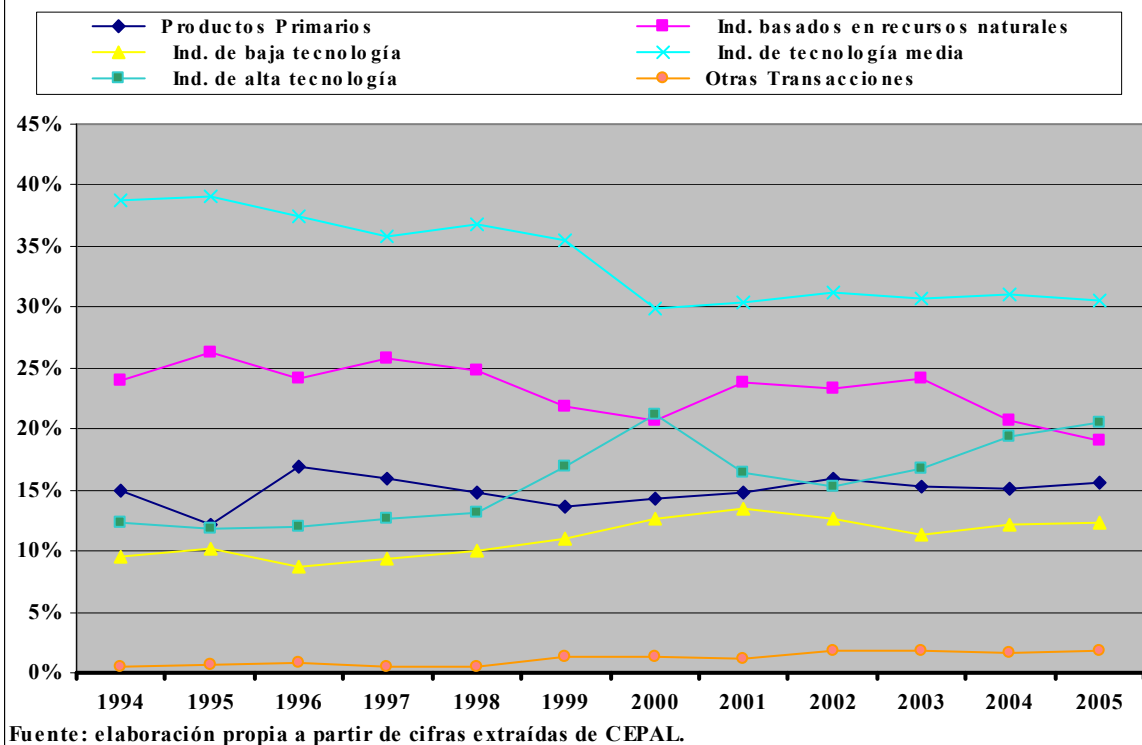
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 189. Costa Rica. Importaciones origen EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**

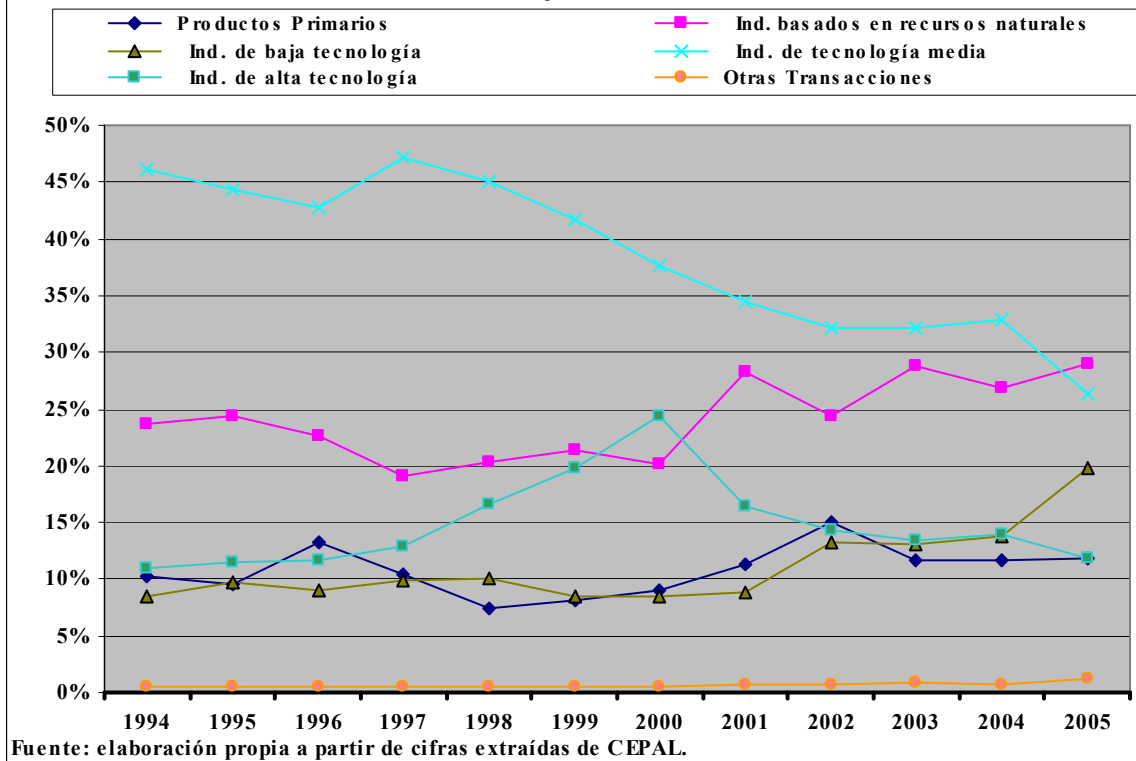


Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

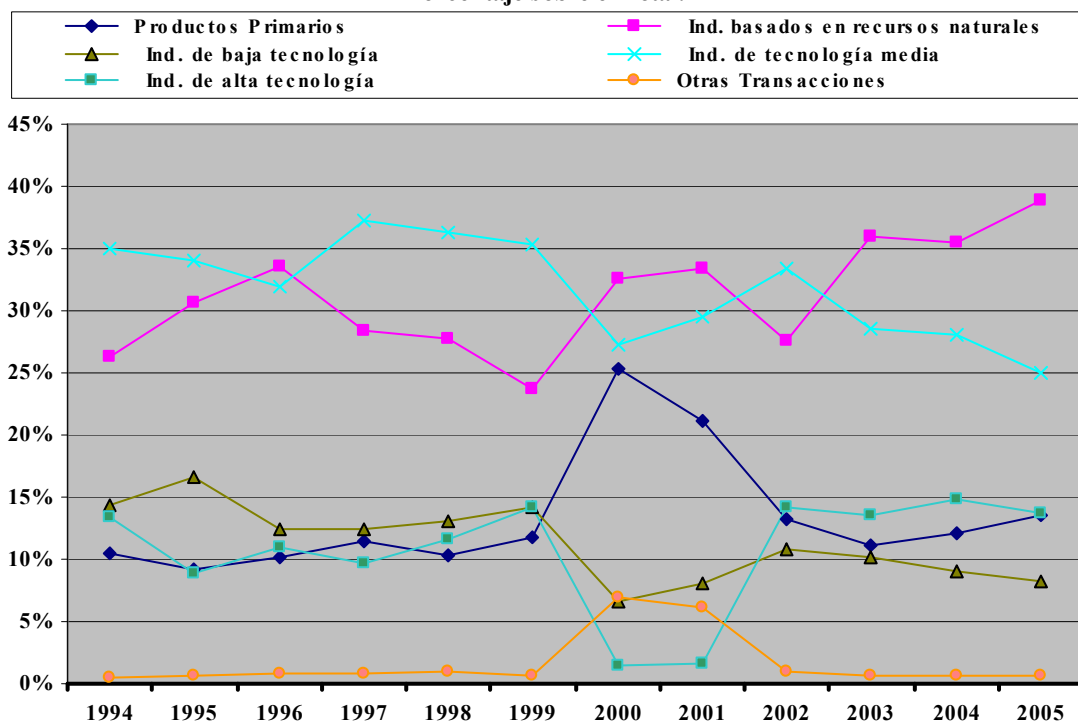
**Gráfico. 190. El Salvador. Importaciones origen EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



**Gráfico 191. Guatemala. Importaciones origen EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**

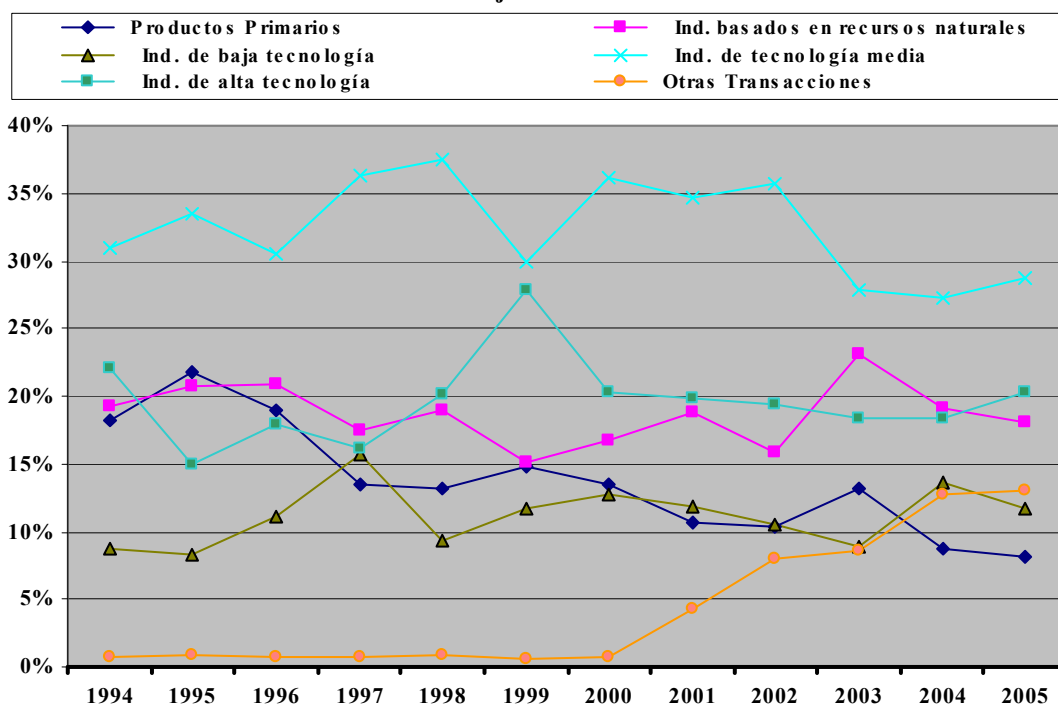


**Gráfico 192. Honduras. Importaciones origen EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



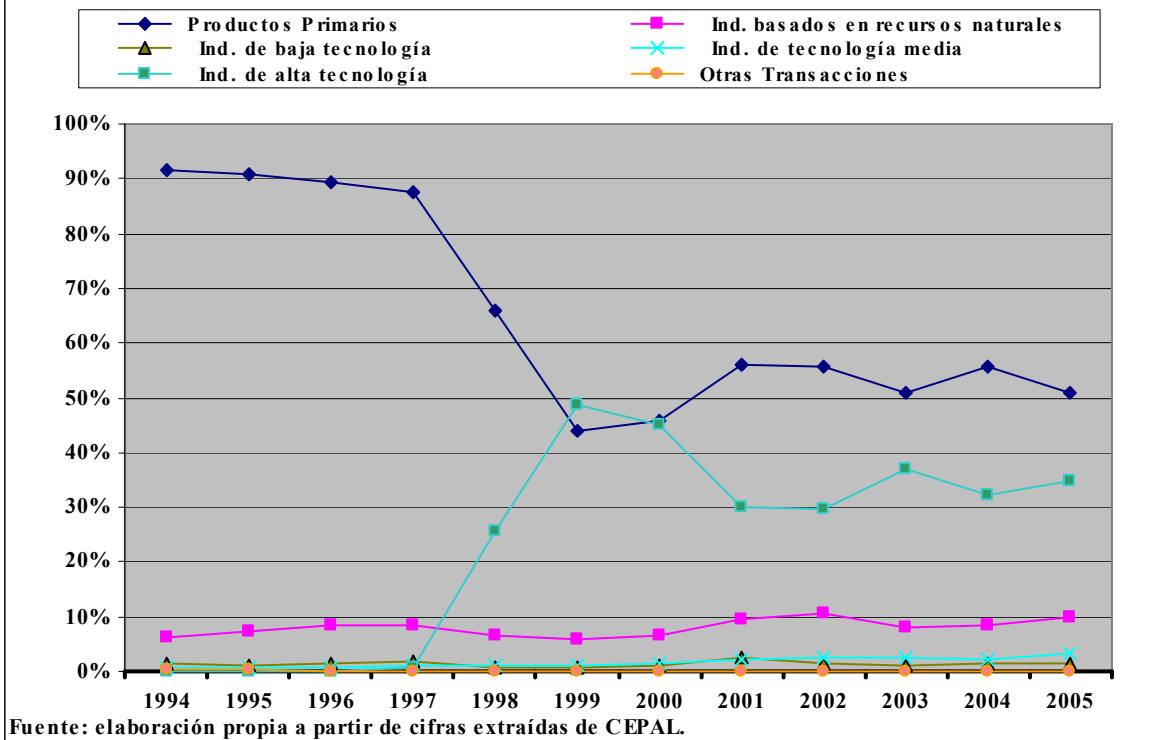
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 193. Nicaragua. Importaciones origen EEUU por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 194. Costa Rica. Exportaciones destino UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



**Gráfico 195. El Salvador. Exportaciones destino UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**

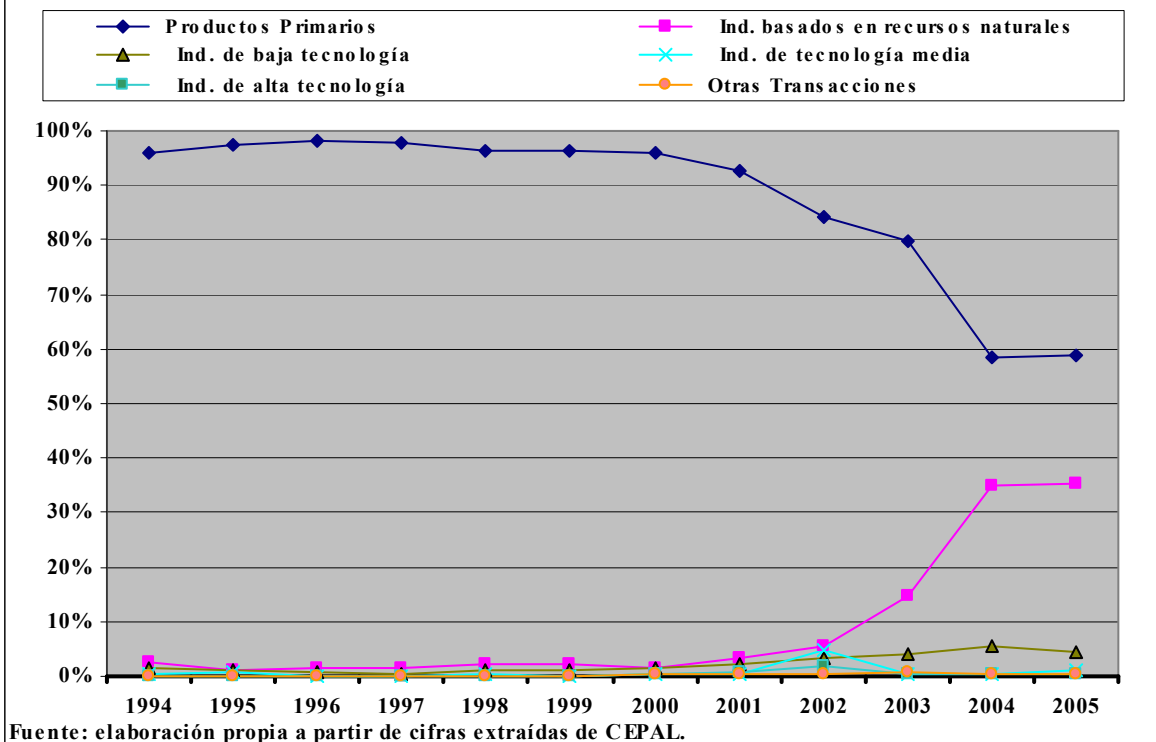
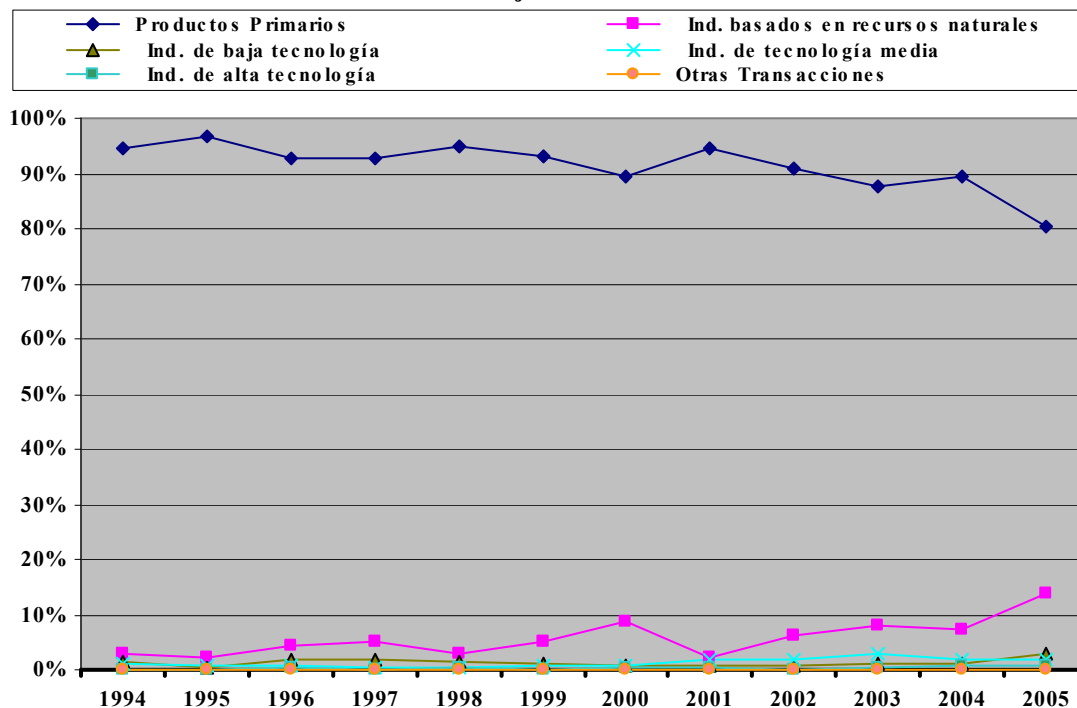
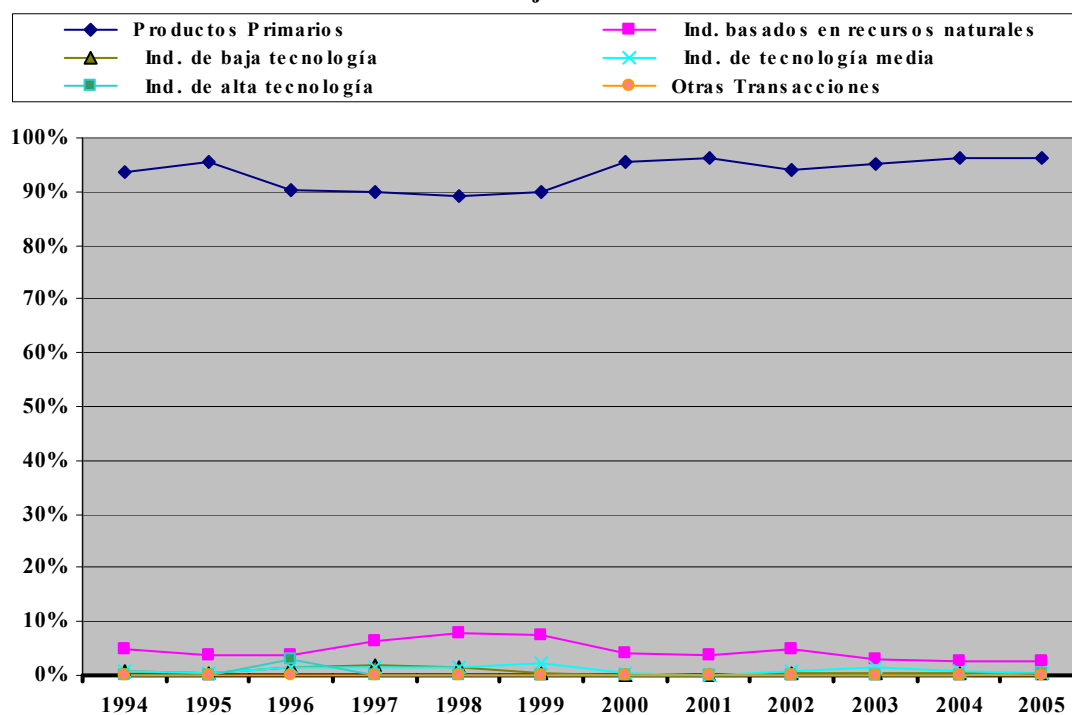


Gráfico 196. Guatemala. Exportaciones destino UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.



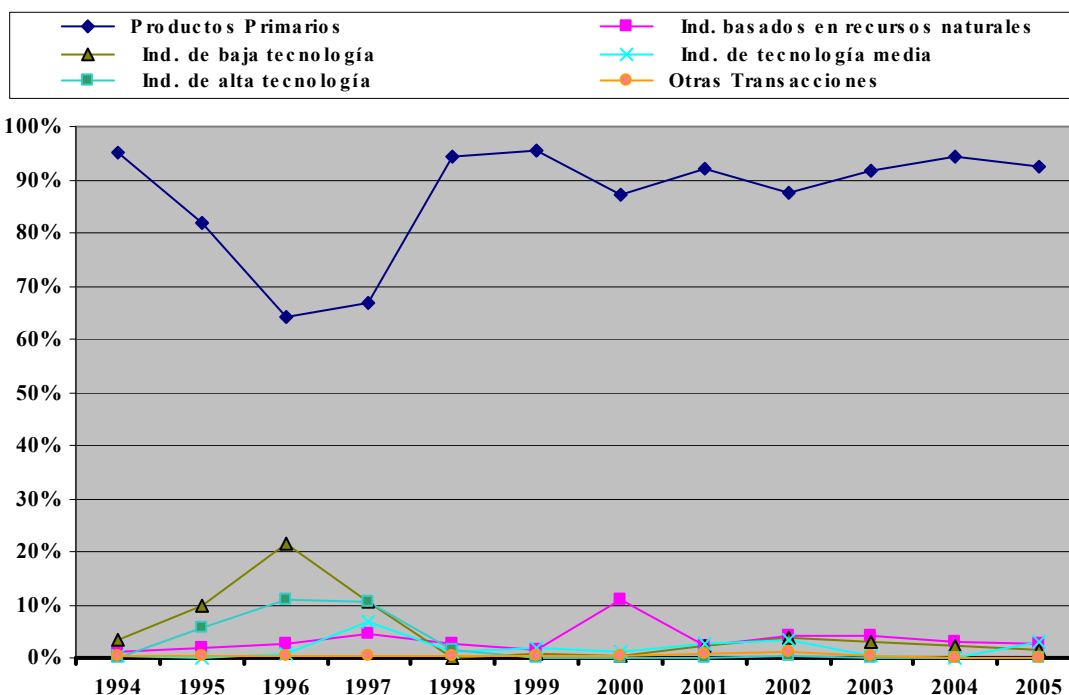
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 197. Honduras. Exportaciones destino UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.



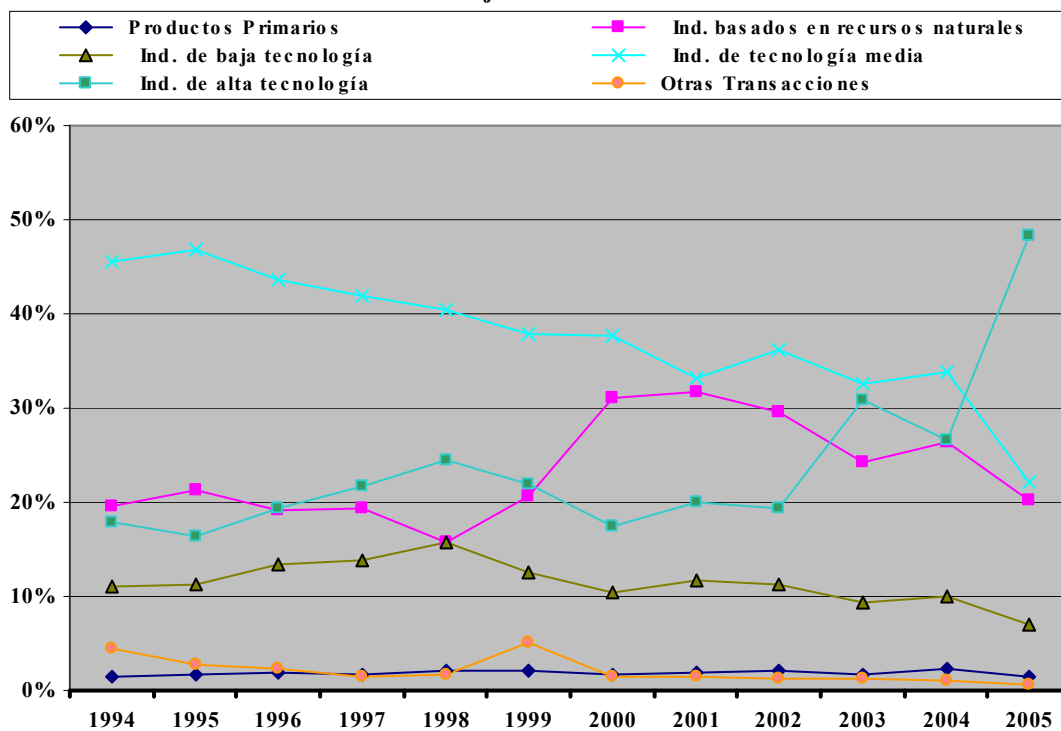
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 198. Nicaragua. Exportaciones destino UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



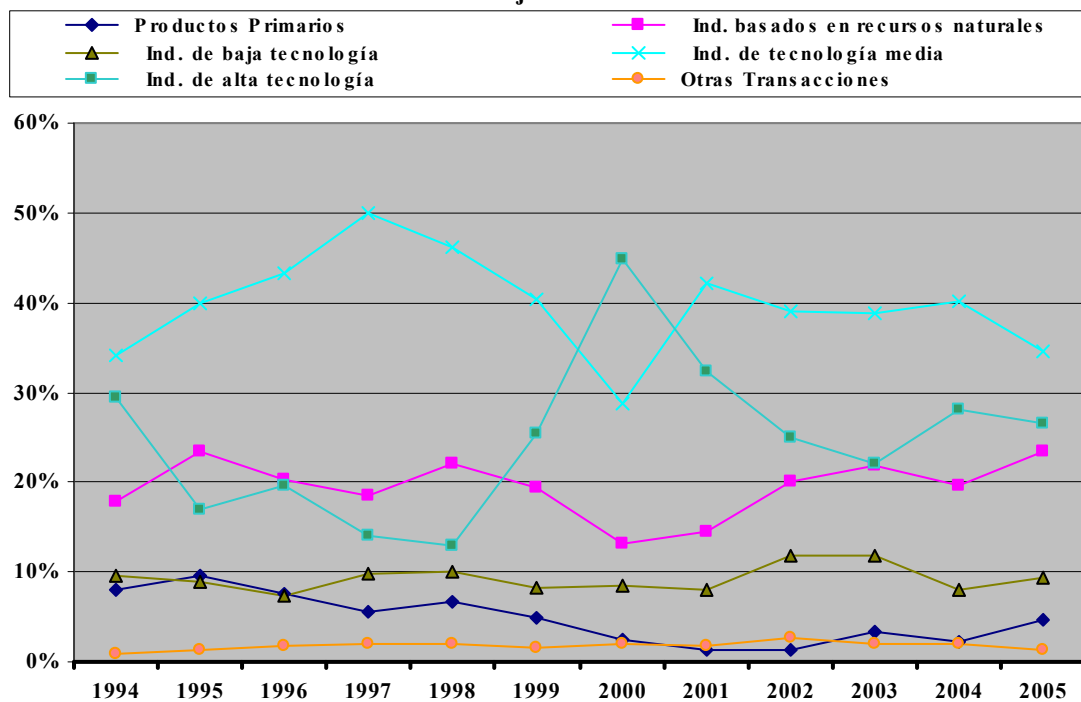
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 199. Costa Rica. Importaciones origen UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



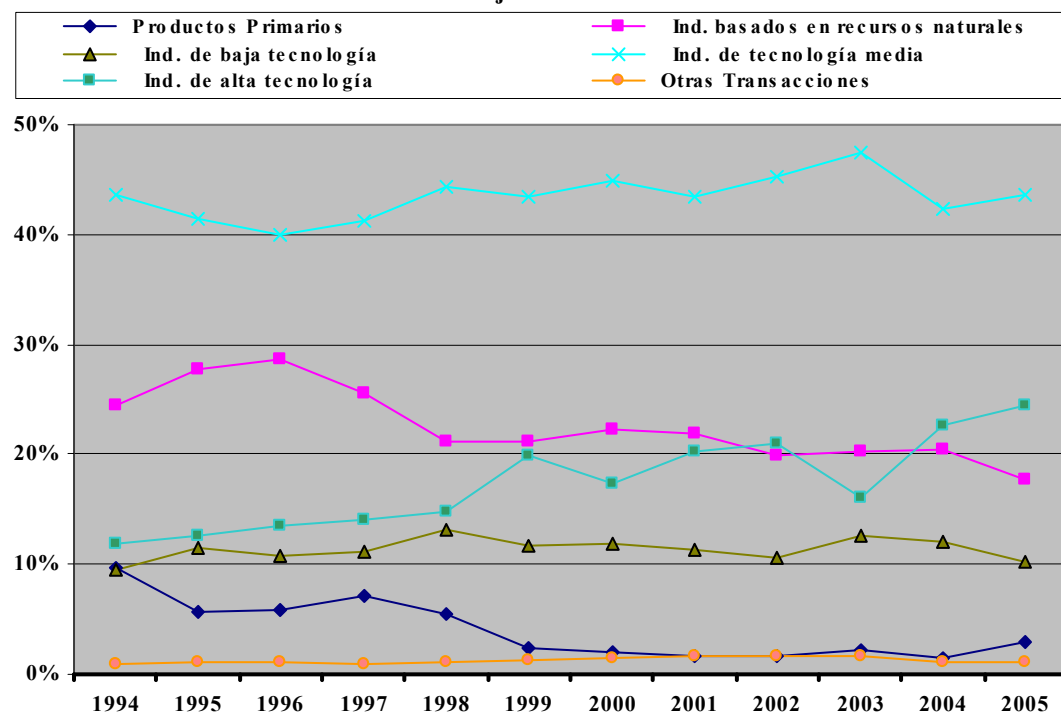
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 200. El Salvador. Importaciones origen UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

**Gráfico 201. Guatemala. Importaciones origen UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.**



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 202. Honduras. Importaciones origen UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.

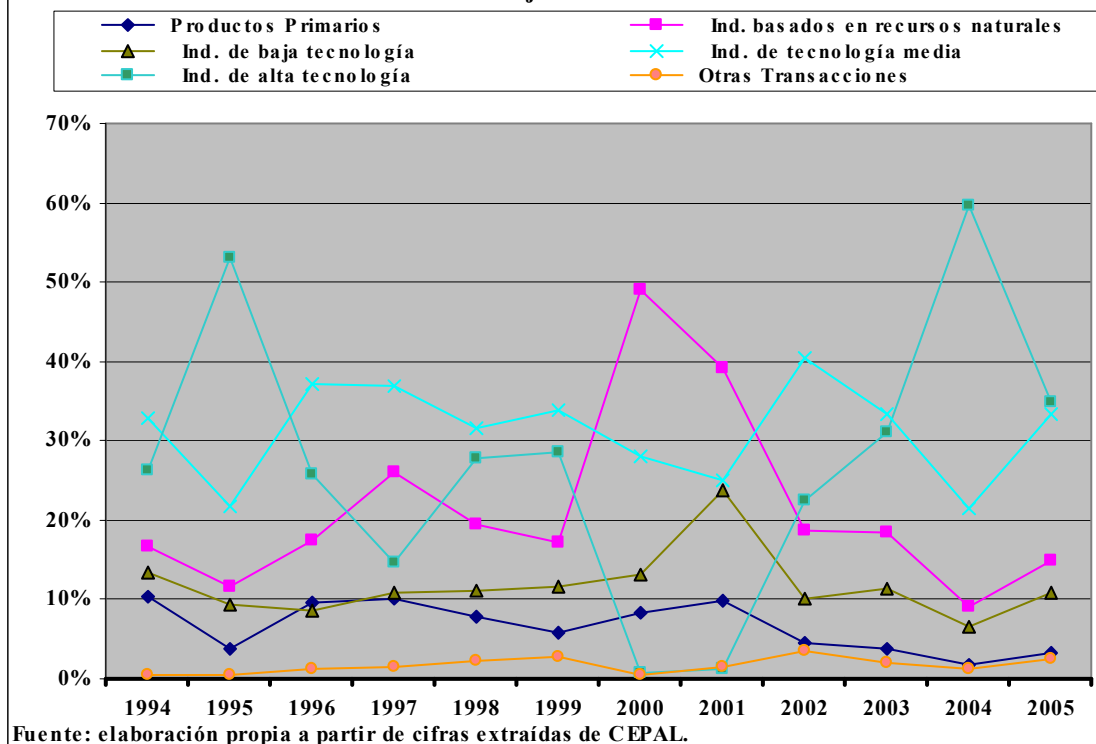


Gráfico 203. Nicaragua. Importaciones origen UE por categorías.
Porcentaje sobre el Total.

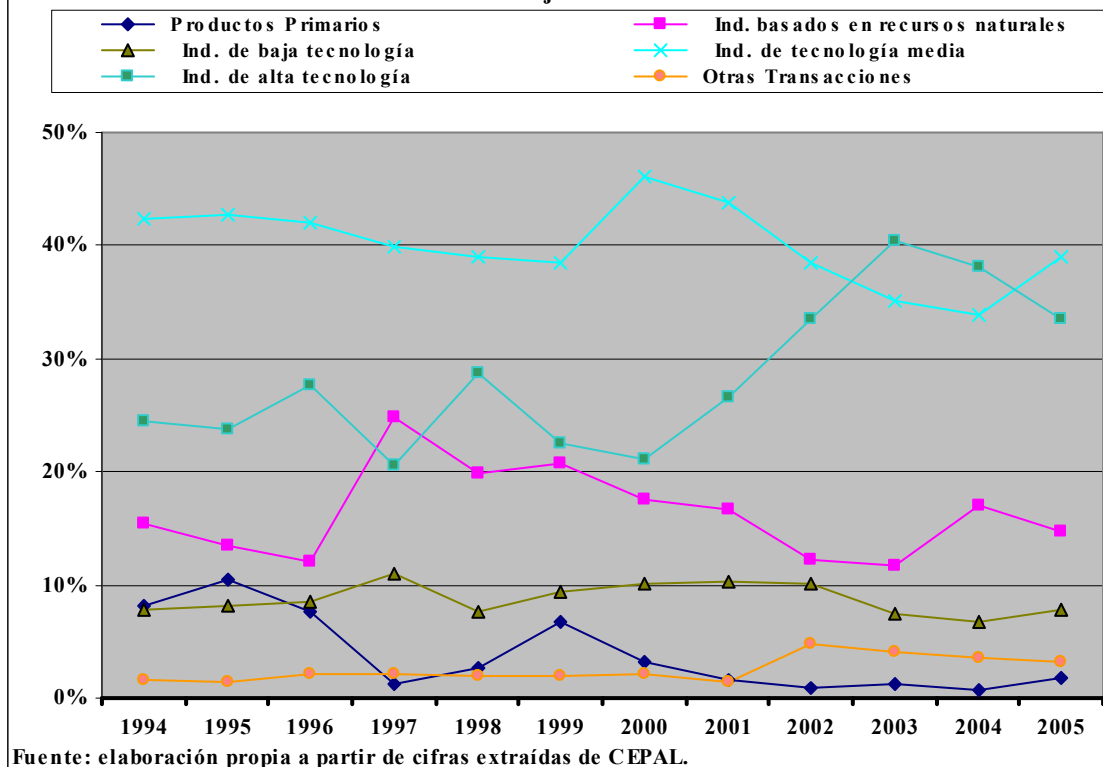
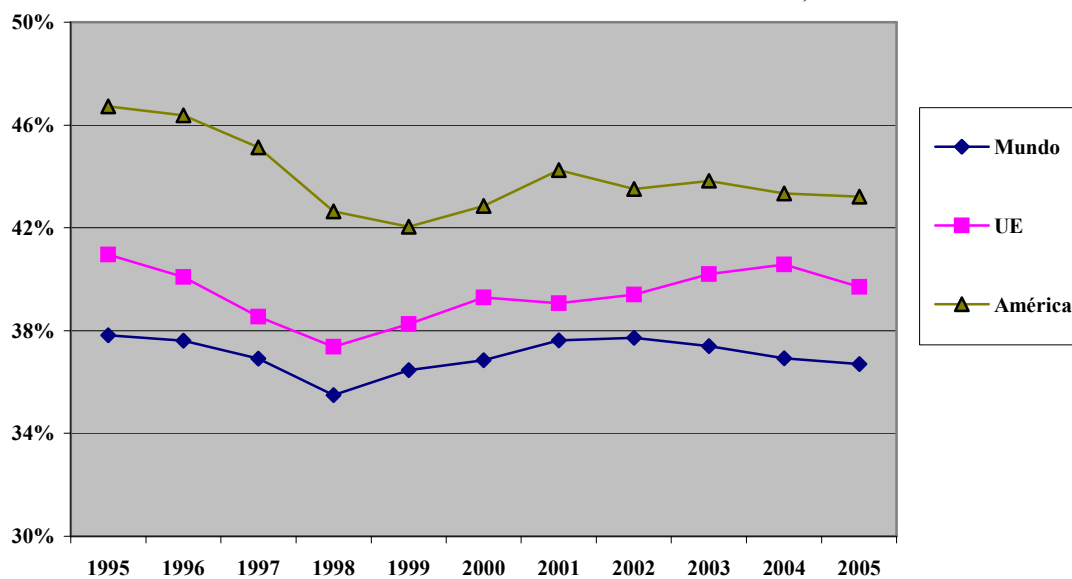


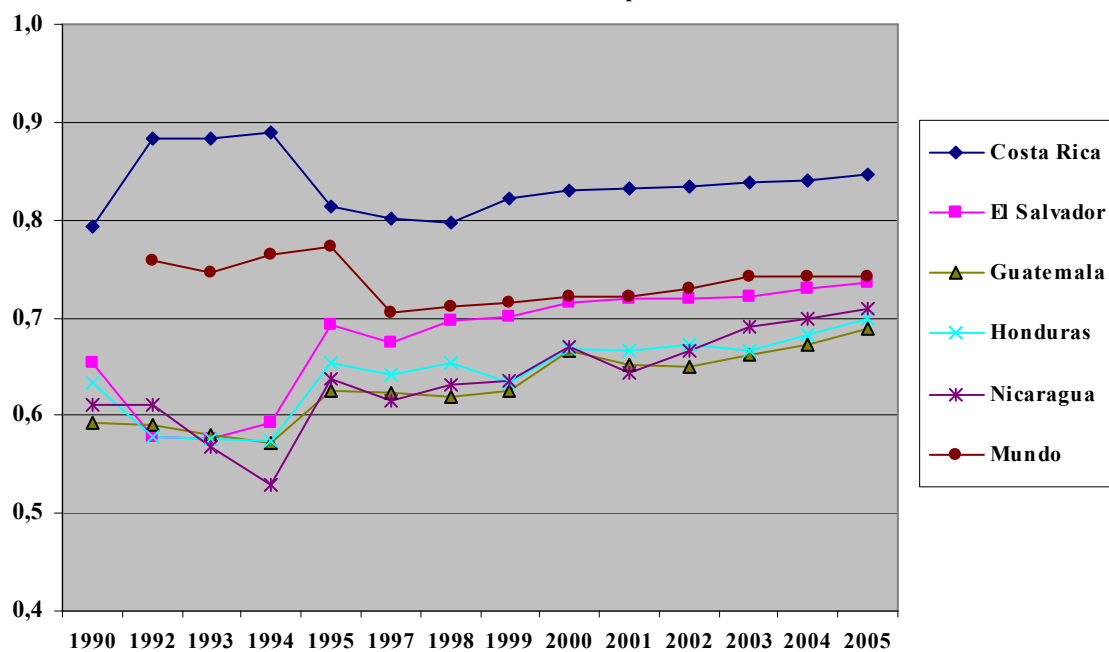
Gráfico 204. Centroamérica. IC con la economía mundial, 1995-2005.



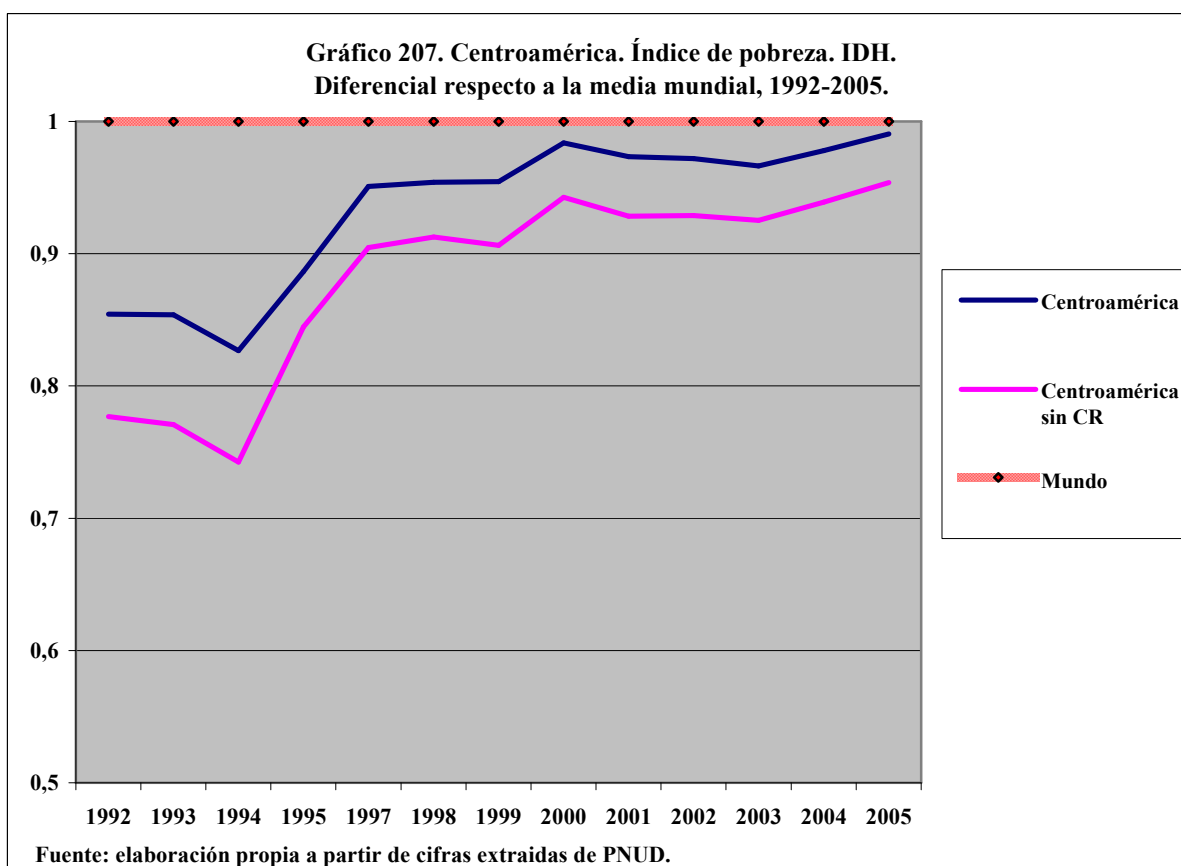
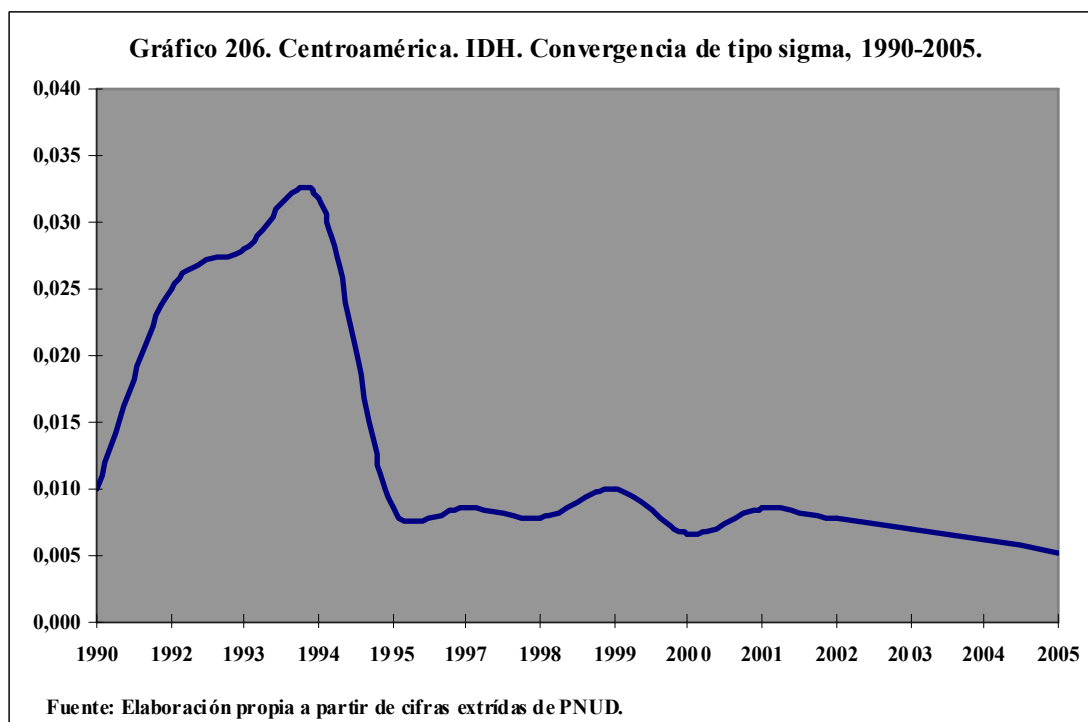
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Nota: por imposibilidad para presentarlo de manera más desagregada “América” incluye a Estados Unidos y Canadá.
“Mundo” excluye el comercio centroamericano.

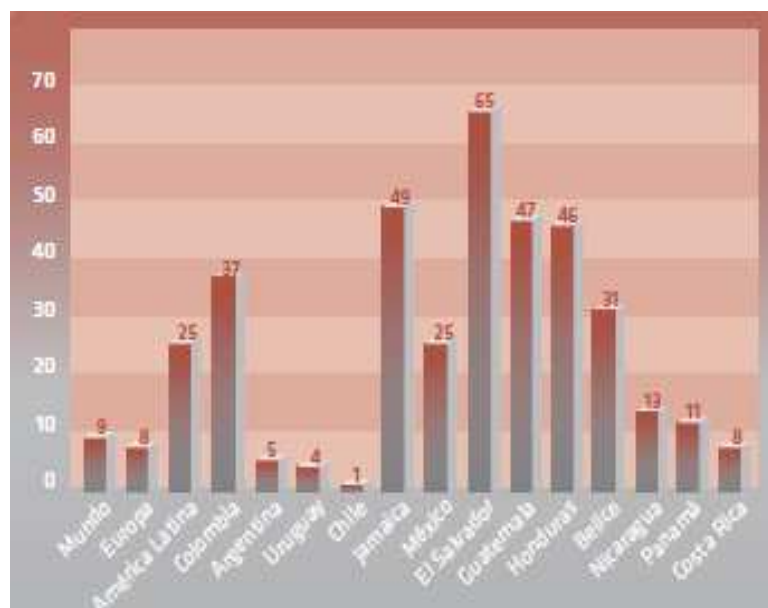
Gráfico 205. Centroamérica. Índice de pobreza. IDH, 1990-2005.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de PNUD (VVA).



**Gráfico 208. Centroamérica. Homicidios por 100.000 habitantes, 2006.
Comparativa por regiones y países.**



Nota: Los promedios para el mundo, Europa y América Latina corresponden al año 2005.

Fuente: Belize: Joint Intelligence Coordinating Center, Belize Police Department; Costa Rica: Anuario de Estadísticas Judiciales, Poder Judicial, Departamento de Planificación, Sección de Estadística; El Salvador: Mesa de homicidios, sobre la base del censo de población de 2007; Guatemala: Policía Nacional Civil (PNC); Honduras: Observatorio Nacional de la Violencia 2006, con base en datos de la Policía Nacional; Nicaragua: Policía Nacional; Panamá: Estadísticas del Ministerio Público con base en información de la Policía Técnica Judicial (PTJ); Mundo, Europa, América Latina, Colombia, Argentina, Uruguay, Chile, Jamaica y México: Informe de la Secretaría General Iberoamericana, julio de 2008. Extraído de PNUD (2007, p.68).

Gráfico 209. América Latina. Evolución de las tasas de homicidio, 2002 -2006. Comparativa por regiones.



* Para Honduras no hay datos disponibles de los años 2000 y 2001.

** Excepto Paraguay.

*** Excepto Bolivia.

Fuente: Argentina, Brasil (2000-2005), Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú (2000-2005), Uruguay y Venezuela (2000-2005): OEA, 2008: *La seguridad pública en las Américas*. OEA, Washington DC: 18; Brasil (año 2006): *Estudio salud Brasil 2007*. Ministerio Salud. Disponible en: http://portal.saude.gov.br/portal/arquivos/pdf/coletiva_saude_061008.pdf; Venezuela (año 2006): Alcaldía de Chacao, Plan 180 grados. "Propuestas para la justicia y la seguridad en Venezuela". Disponible en: <http://www.chacao.gov.ve/plan180/anodespues.asp>; Bolivia (año 2007) y Perú (año 2006): San Juan, A. M., 2009: "Seminario internacional seguridad ciudadana en América Latina". Quito, 27 y 28 de enero. Disponible en: http://www.comunidadyprevencion.org/docs/quito_presentaciones/AnaMariaSanjuan.ppt; Para Centroamérica: Belice: Joint Intelligence Coordinating Center, Belize Police Department; Costa Rica: *Anuario de Estadísticas Judiciales*, Poder Judicial, Departamento de Planificación, Sección de Estadística; El Salvador: Instituto de Medicina Legal para los años 2000-2004 y Mesa de homicidios para 2005-2007, ajustado según censo de población de 2007; Guatemala: Policía Nacional Civil (PNC); Honduras: Dirección General de Investigación Criminal (2002-2004) y Observatorio Nacional de la Violencia (2005-2007), con base en datos de la Policía Nacional. Observatorio de la Violencia del Distrito Central, con base en datos de Policía Nacional (04-07); Nicaragua: Anuario Estadístico de la Policía Nacional. Panamá: Estadísticas del Ministerio Público con base en información de la Policía Técnica Judicial. Extraído de PNUD (2009, p.70).

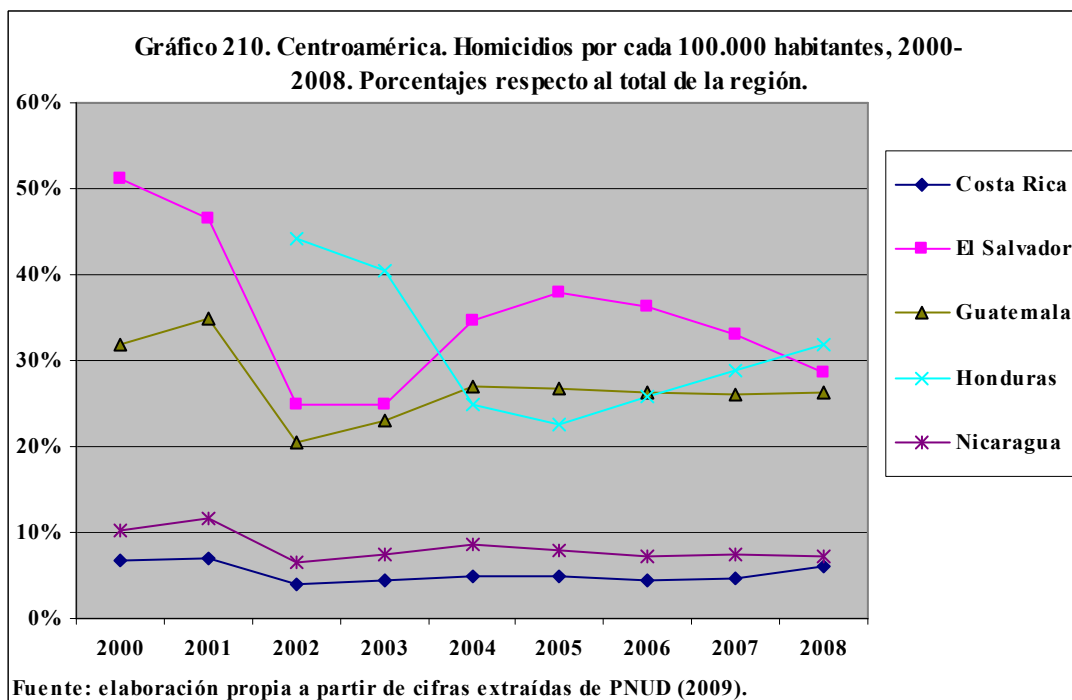
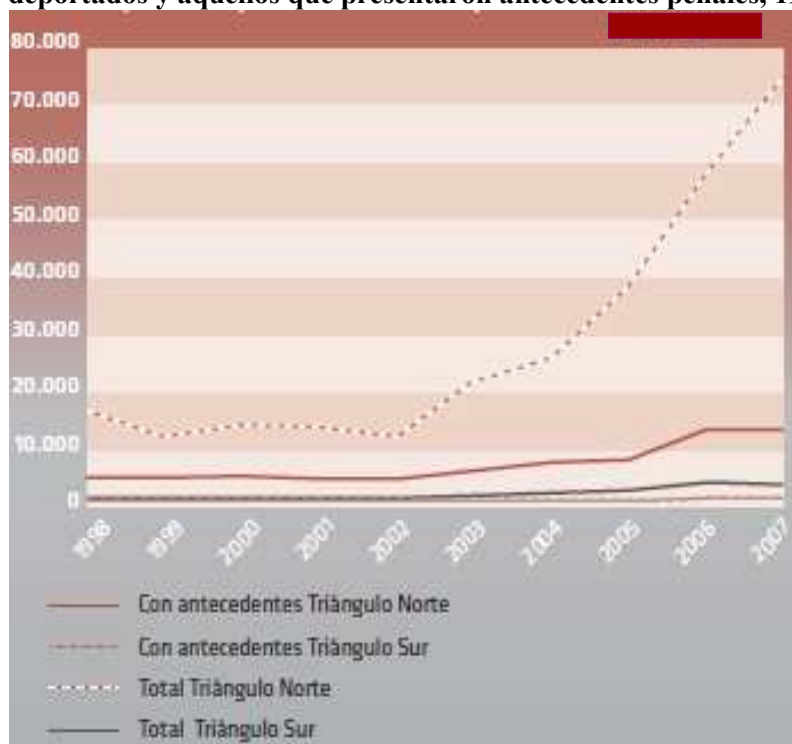


Gráfico 211. Centroamérica. Triángulo Norte y Triángulo Sur: comparativa entre el total de deportados y aquellos que presentaron antecedentes penales, 1998-2007.

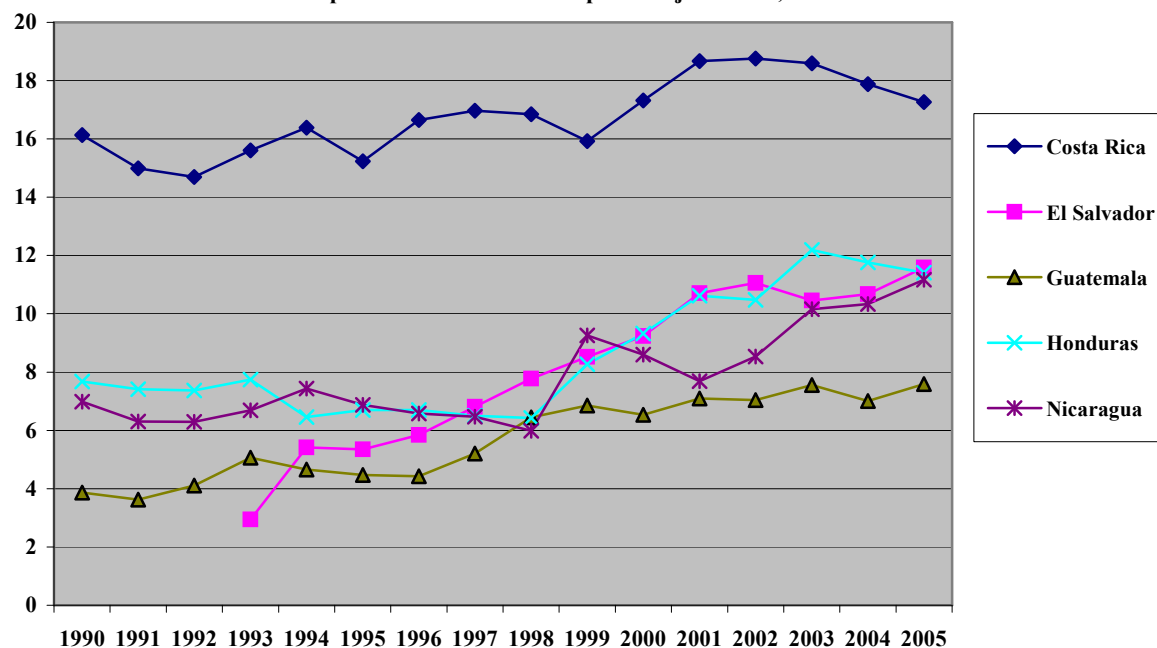


Nota: los países del Triángulo Norte incluyen a Belice, El Salvador, Guatemala y Honduras, y los del Triángulo Sur a Costa Rica, Nicaragua y Panamá. El término “con antecedentes” incluye a aquellas personas con una acusación de carácter penal o con una condena penal.

Fuente: elaborado por PNUD (2009) a partir de información extraída de U.S. Department of Homeland Security, 2007: *2007 Yearbook of Immigration Statistics*. Documento digital disponible en:

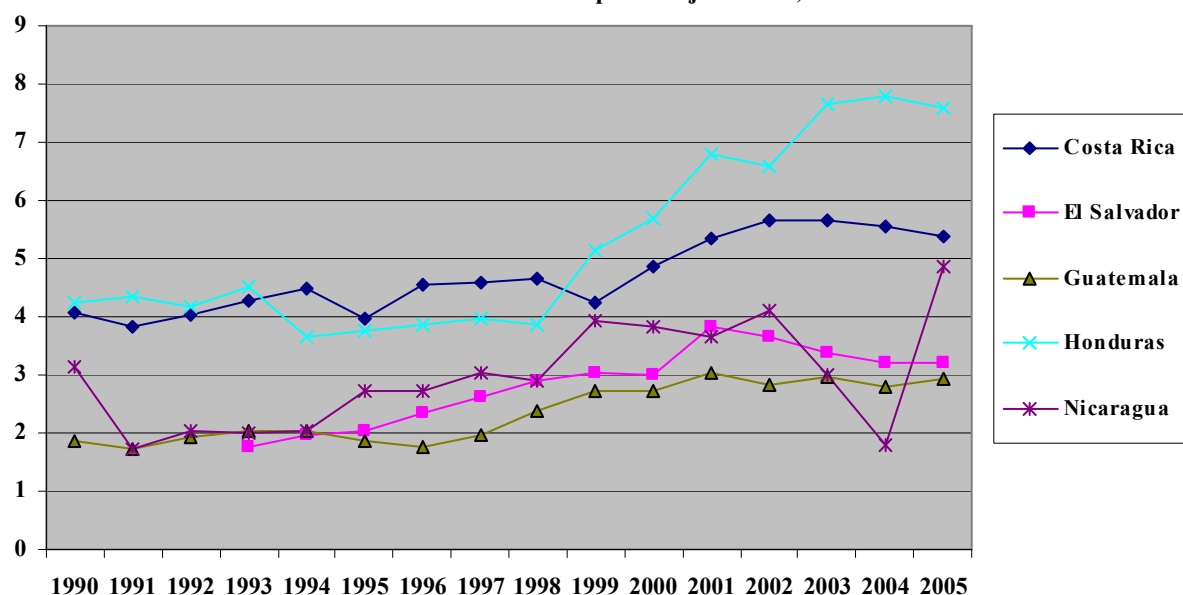
<http://www.dhs.gov/ximgtn/statistics/publications/yearbook.shtm>. Extraído de PNUD (2009, p.109).

Gráfico 212. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto público social total como porcentaje del PIB, 1990-2005.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

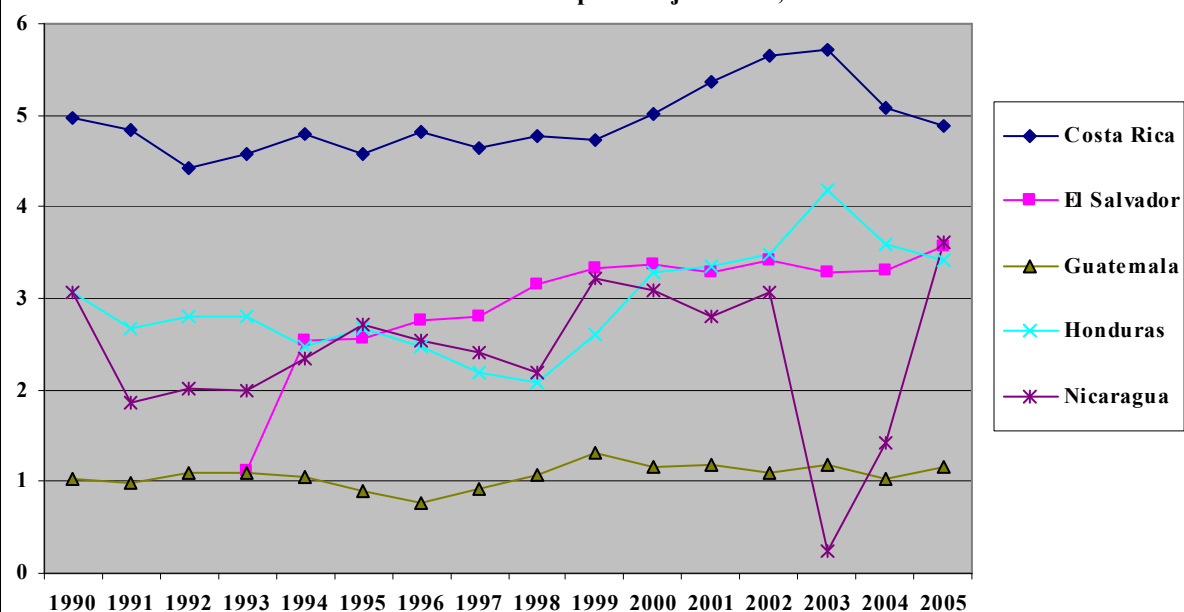
Gráfico 213. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto social en educación como porcentaje del PIB, 1990-2005.



Nota: incluye el gasto público en educación, cultura y servicios recreativos y deportivos. En algunos países incluye programas de nutrición (comedores escolares).

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

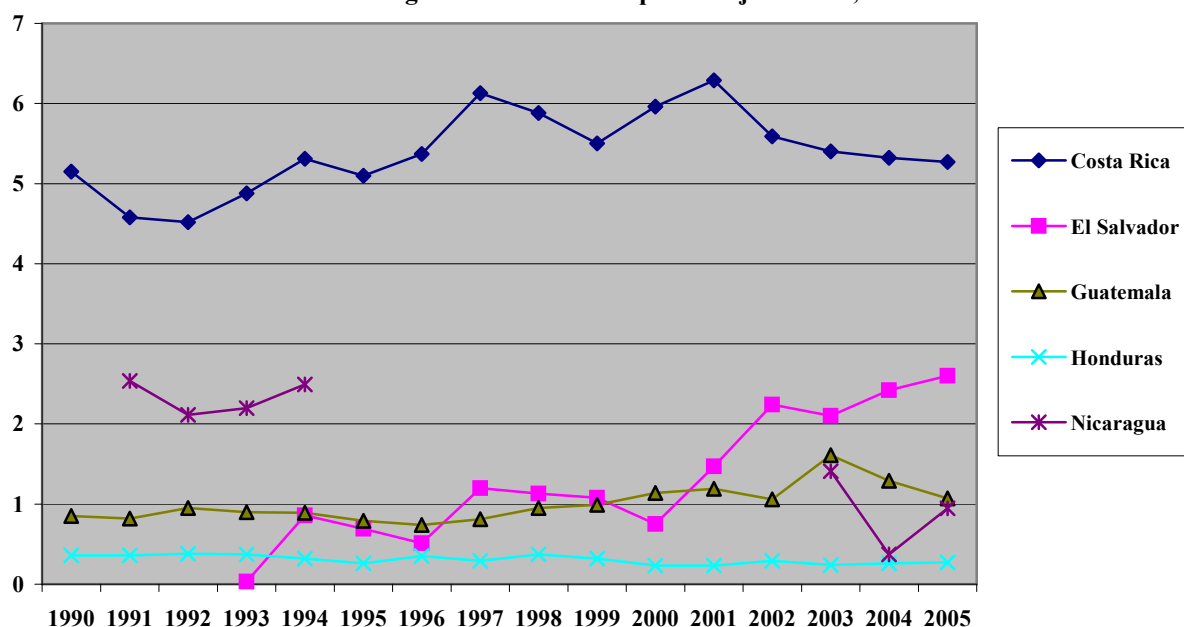
Gráfico 214. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto social en salud como porcentaje del PIB, 1990-2005.



Nota: incluye el gasto público en salud y nutrición y algunos saneamientos.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

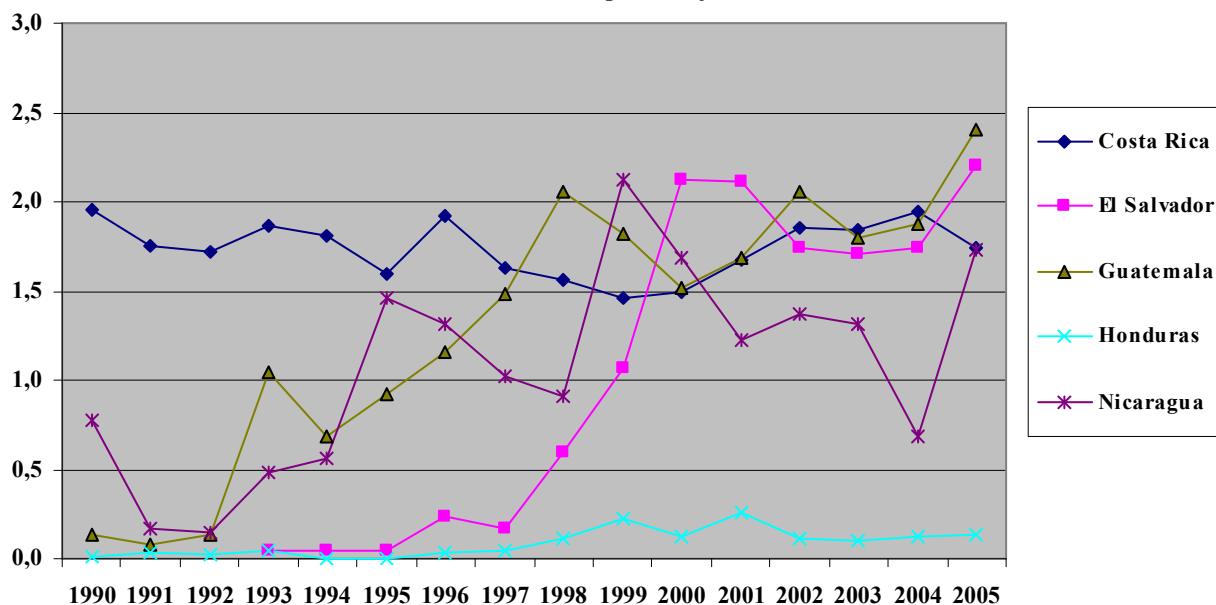
Gráfico 215. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto social en seguridad social como porcentaje del PIB, 1990-2005.



Nota: incluye el gasto público en seguridad y protección social, trabajo y asistencia social y capacitación según sea la disponibilidad de información de los países.

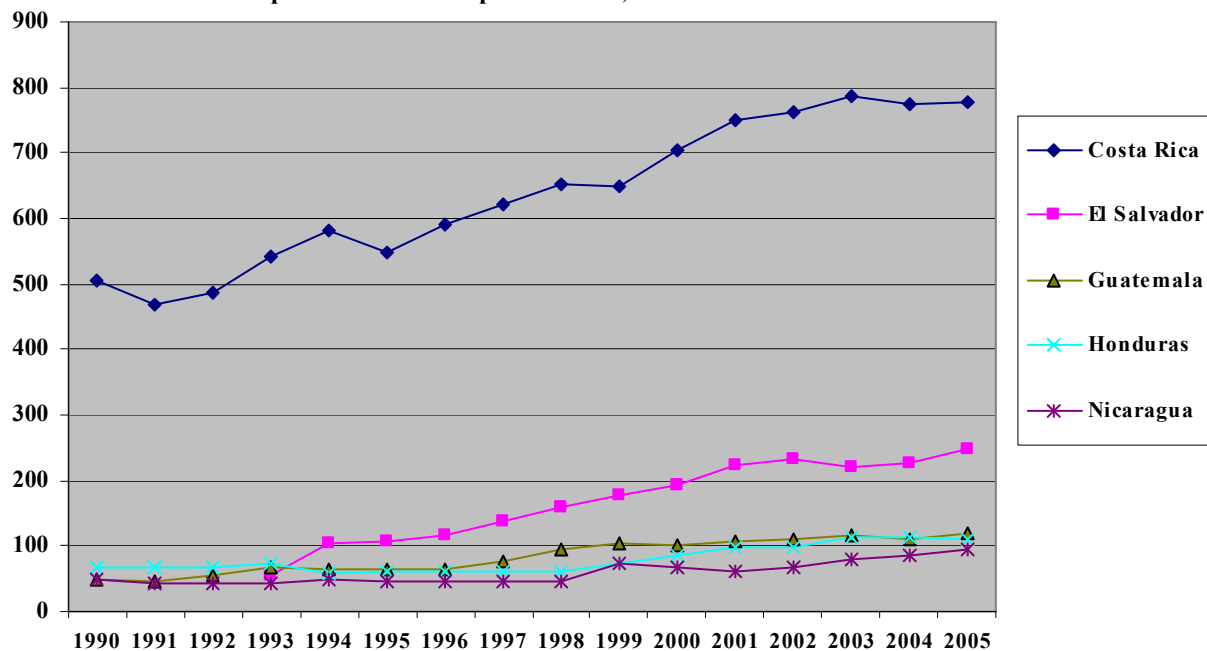
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 216. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto social en vivienda como porcentaje del PIB, 1990-2005.



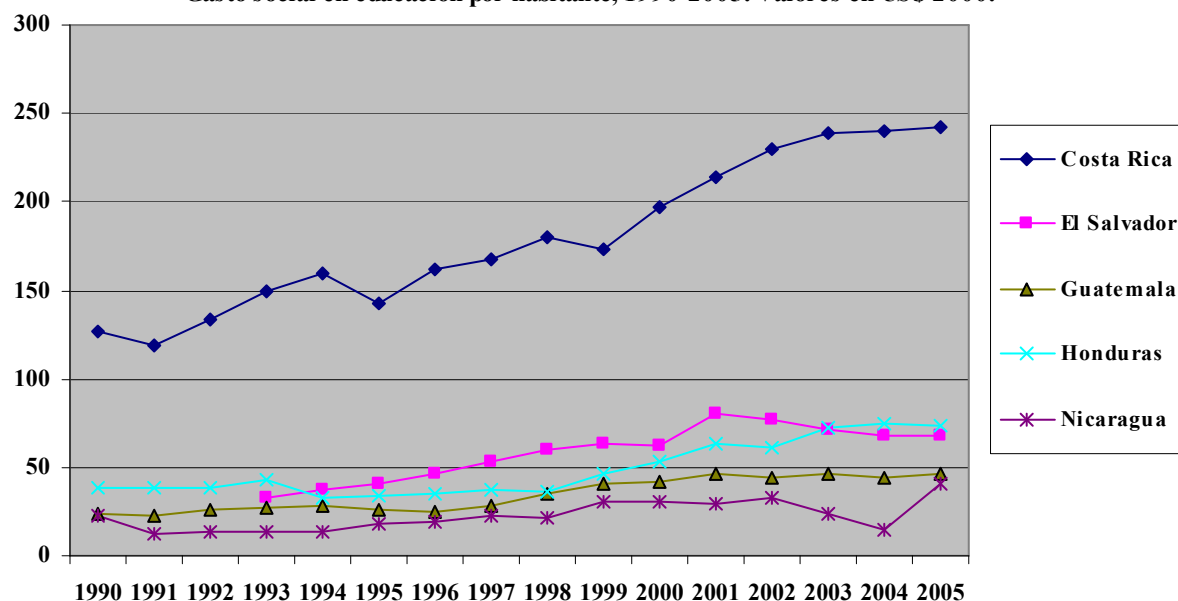
Nota: incluye el gasto público en vivienda, agua y alcantarillado y otros ítemes no clasificados en las restantes funciones. En algunos países incluye la asistencia social.
 Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 217. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto público social total por habitante, 1990-2005. Valores en US\$ 2000.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

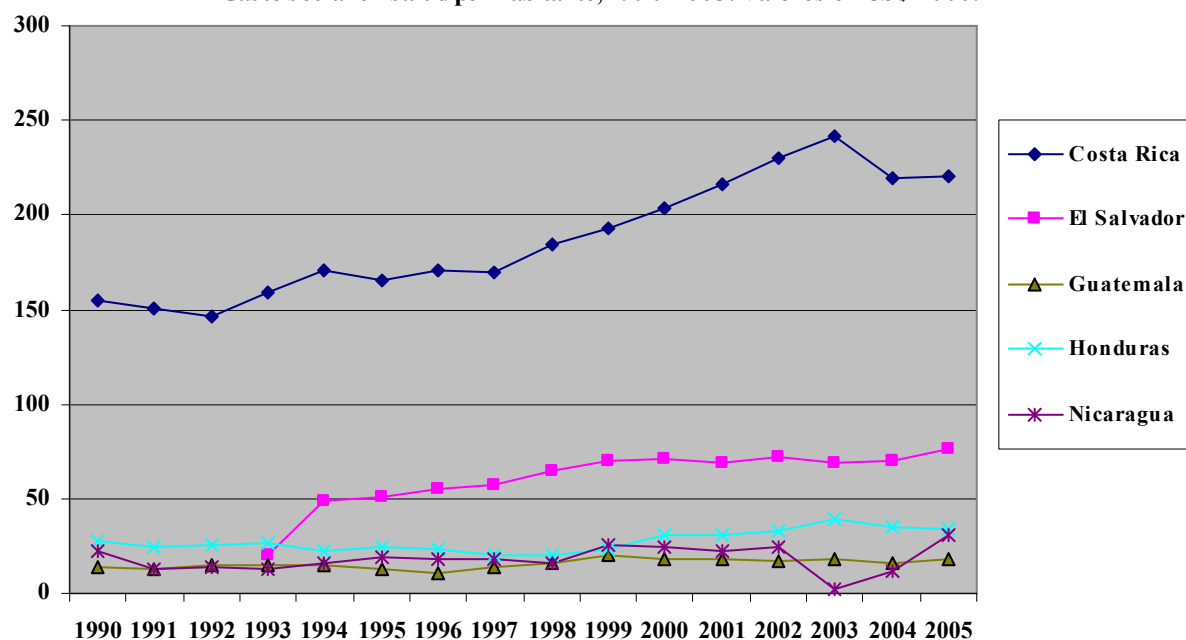
Gráfico 218. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto social en educación por habitante, 1990-2005. Valores en US\$ 2000.



Nota: incluye el gasto público en educación, cultura y servicios recreativos y deportivos. En algunos países incluye programas de nutrición (comedores escolares).

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

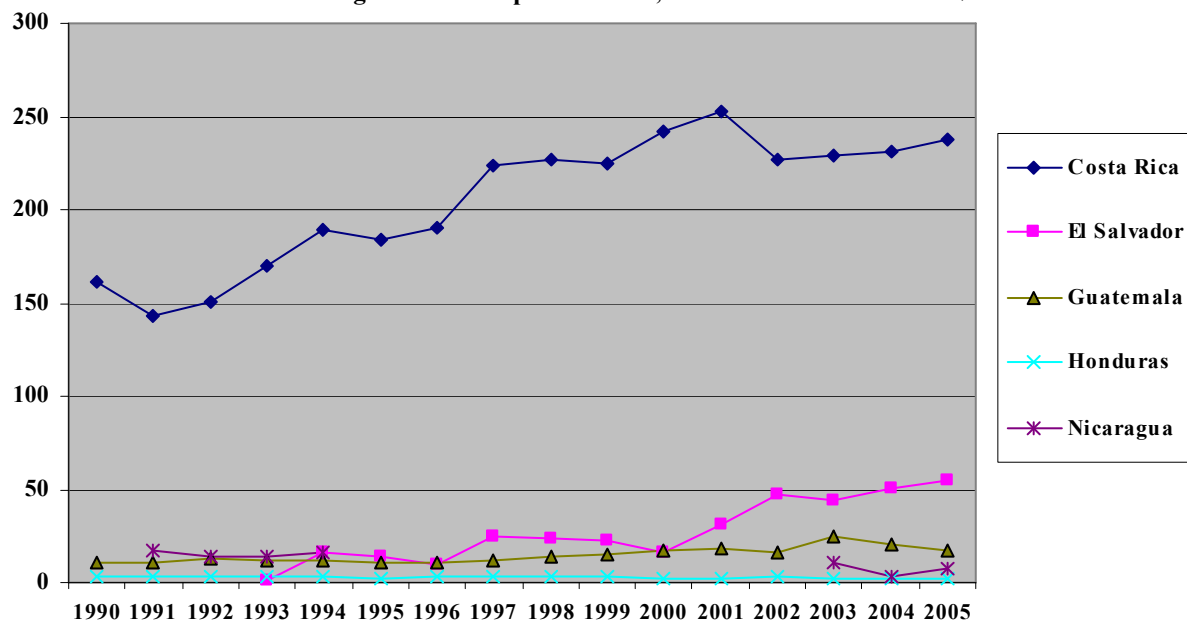
Gráfico 219. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto social en salud por habitante, 1990-2005. Valores en US\$ 2000.



Nota: incluye el gasto público en salud y nutrición y algunos saneamientos.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

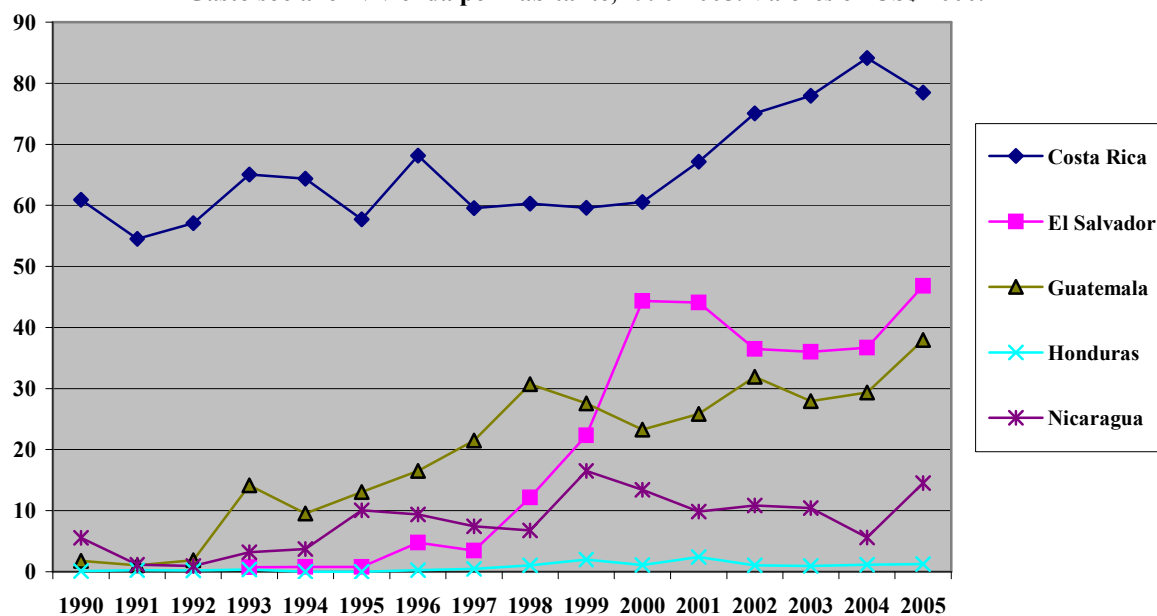
Gráfico 220. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto social en seguridad social por habitante, 1990-2005. Valores en US\$ 2000.



Nota: incluye el gasto público en seguridad y protección social, trabajo y asistencia social y capacitación según sea la disponibilidad de información de los países.

Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

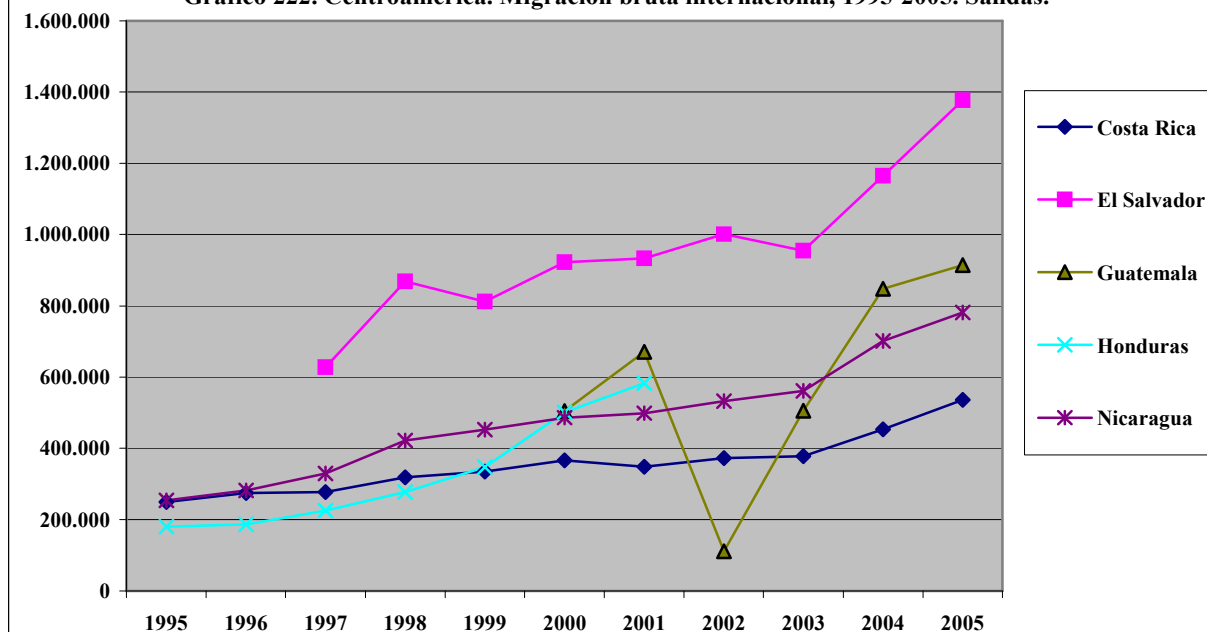
Gráfico 221. Centroamérica. Medición del gasto.
Gasto social en vivienda por habitante, 1990-2005. Valores en US\$ 2000.



Nota: incluye el gasto público en vivienda, agua y alcantarillado y otros ítemes no clasificados en las restantes funciones. En algunos países incluye la asistencia social.

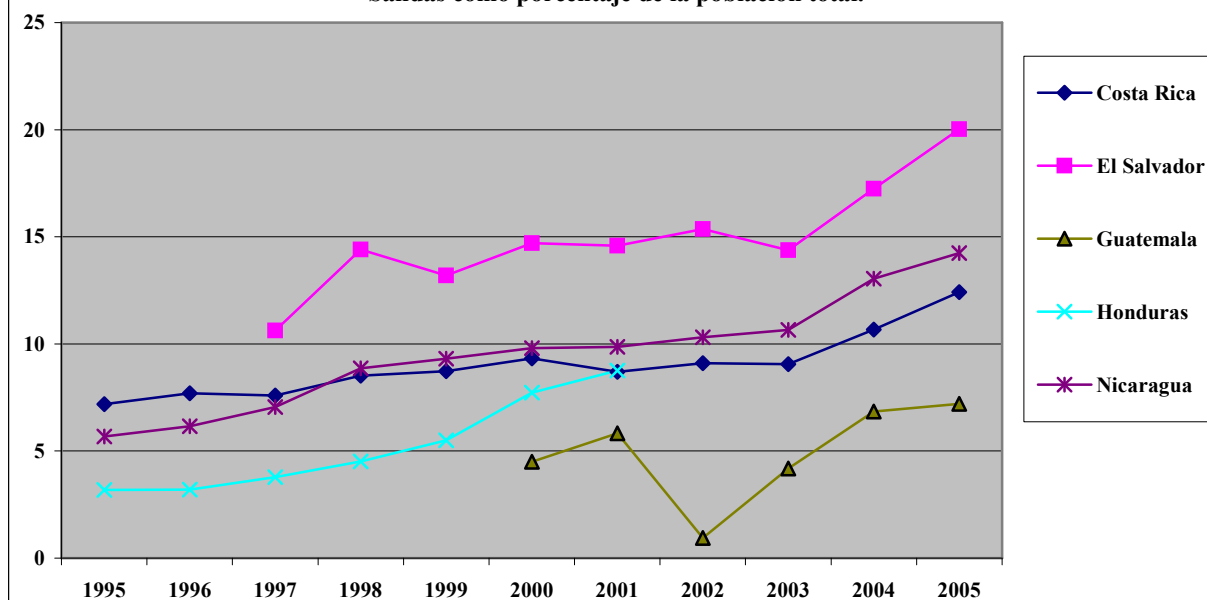
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 222. Centroamérica. Migración bruta internacional, 1995-2005. Salidas.



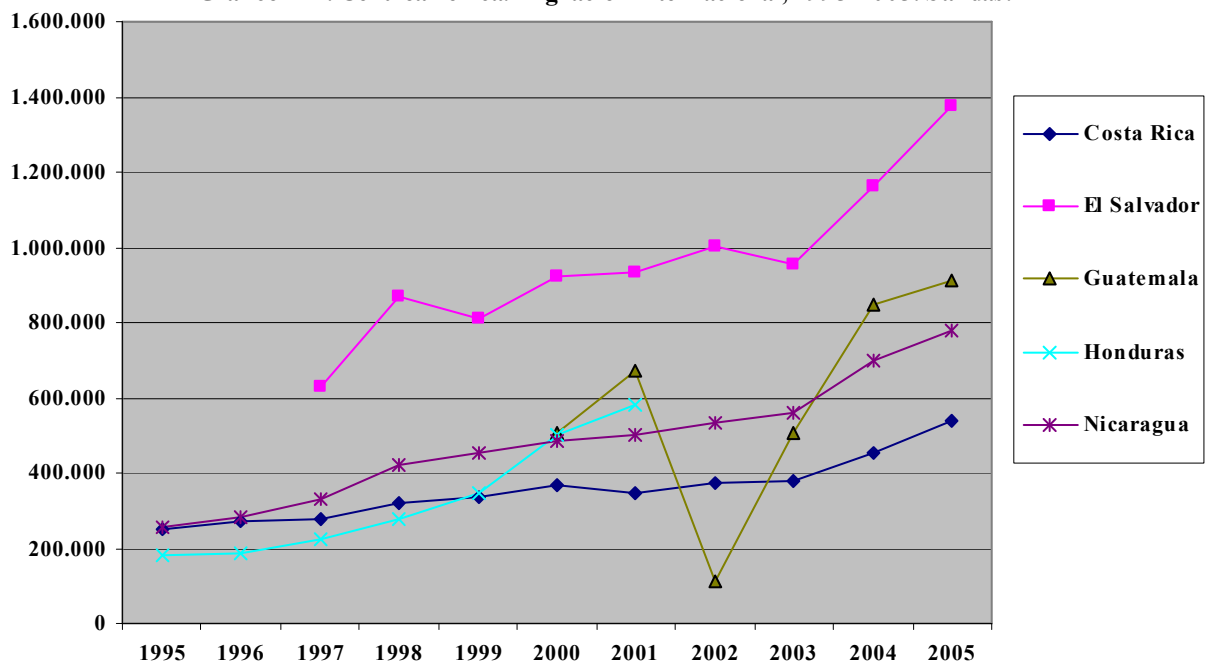
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de OIM.

Gráfico 223. Centroamérica. Migración bruta internacional, 1995-2005. Salidas como porcentaje de la población total.



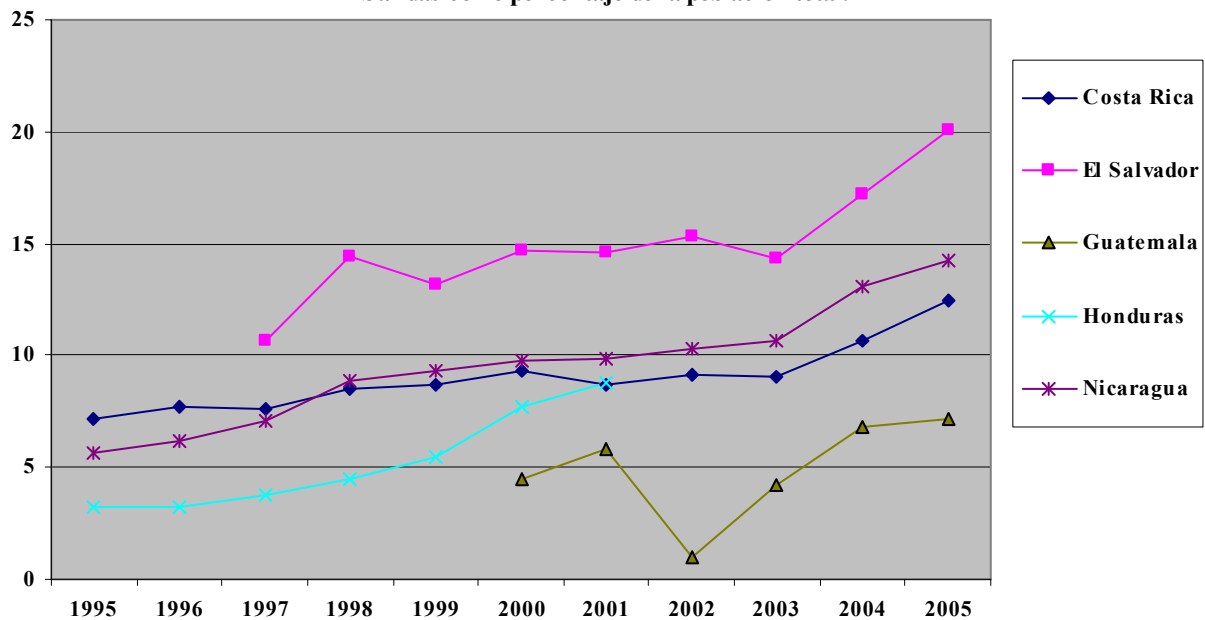
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de OIM.

Gráfico 224. Centroamérica. Migración internacional, 1995-2005. Salidas.



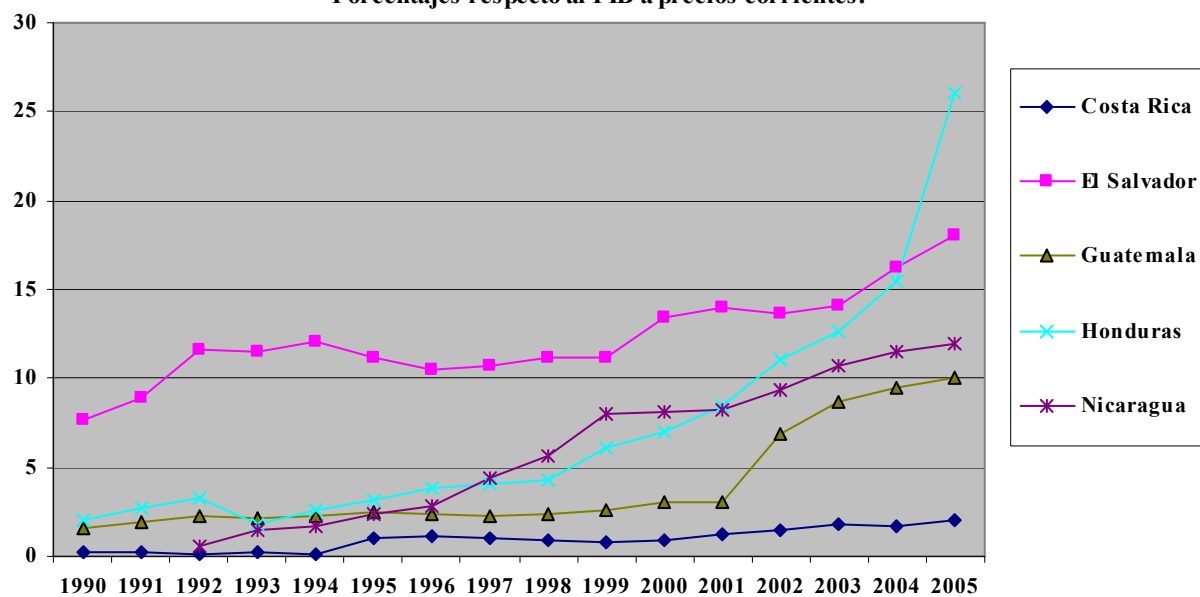
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de OIM.

Gráfico 225. Centroamérica. Migración internacional, 1995-2005. Salidas como porcentaje de la población total.



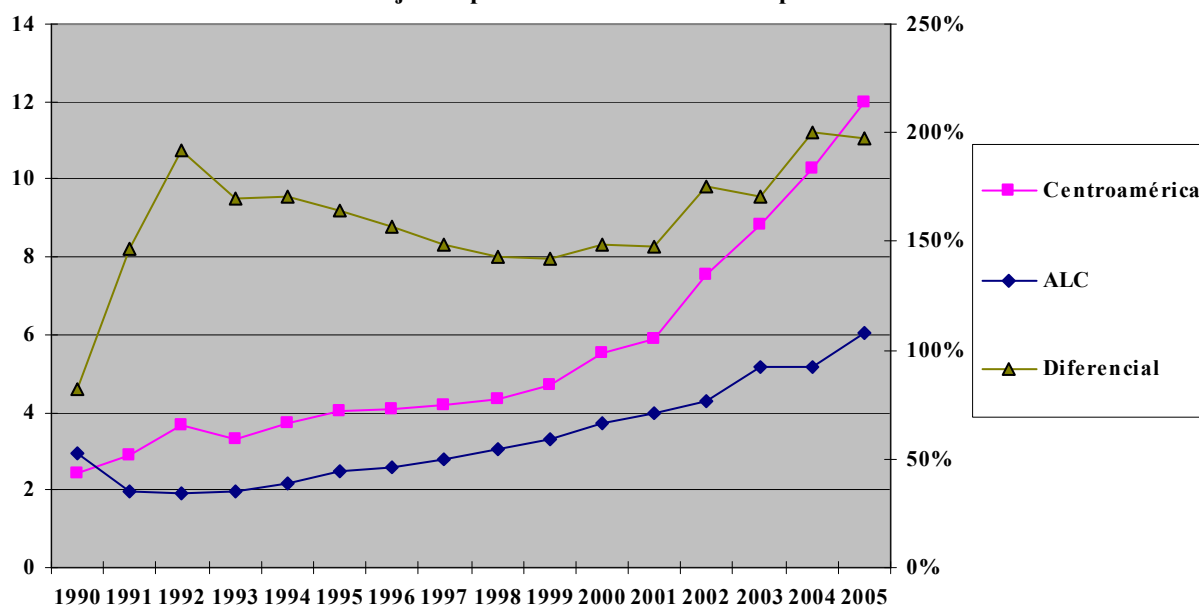
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de OIM.

Gráfico 226. Centroamérica. Remesas de trabajadores recibidas, 1990-2005.
Porcentajes respecto al PIB a precios corrientes.



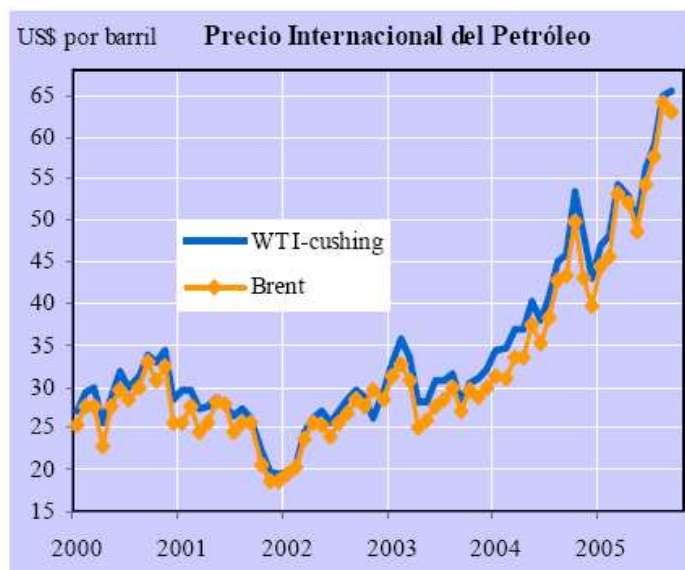
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID.

Gráfico 227. Centroamérica. Remesas de trabajadores recibidas, 1990-2005.
Porcentajes respecto al PIB. Diferencial respecto a ALC.



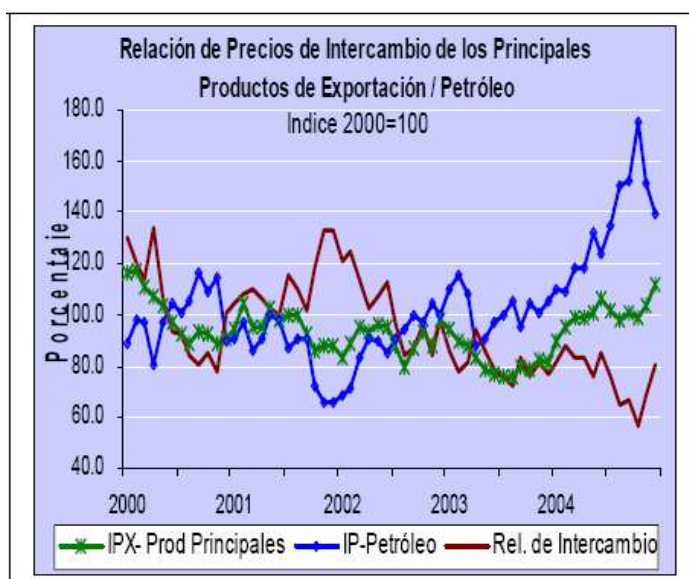
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de BID y CEPAL.

Gráfico 228. Precio Internacional del petróleo (WTI-cushing y Brent), 2000-2005.
US \$ por barril.



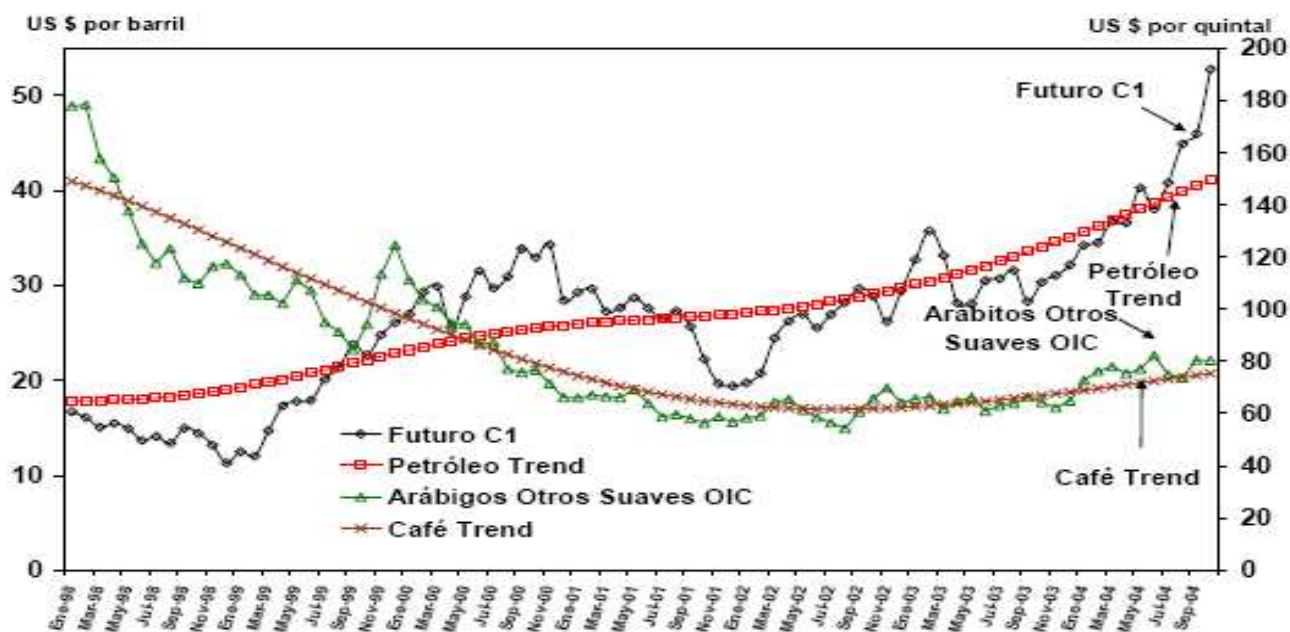
Fuente: Energy Information Administration. Extraído de SECMCA (2006, p.4).

Gráfico 229. Relación de precios de intercambio de los principales productos de exportación centroamericanos respecto al petróleo, 2000-2005. Índice 2000=100.



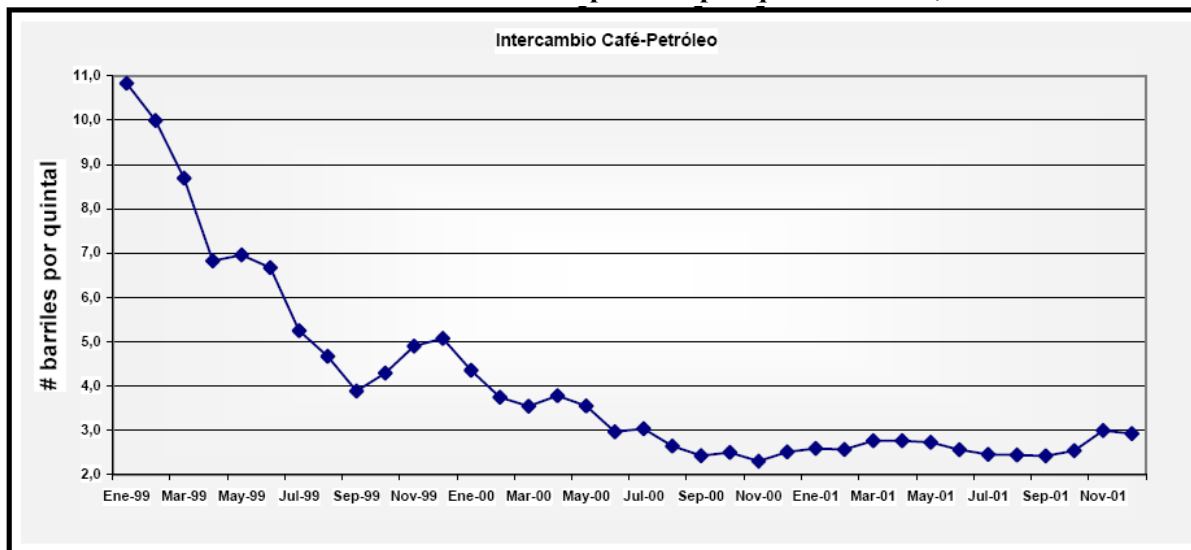
Nota: los principales productos de exportación incluyen: café, azúcar, banano, carne y mariscos (camarones). Los datos para 2005 son provisionales.
Fuente: Bancos Centrales de la región, ICO, IEA, Banco Mundial (pinksheet-commodity prices). Extraído de SECMCA (2005, p.17).

Gráfico 230. Tendencias de los Precios Internacionales del Petróleo y el Café, 1998-2004.



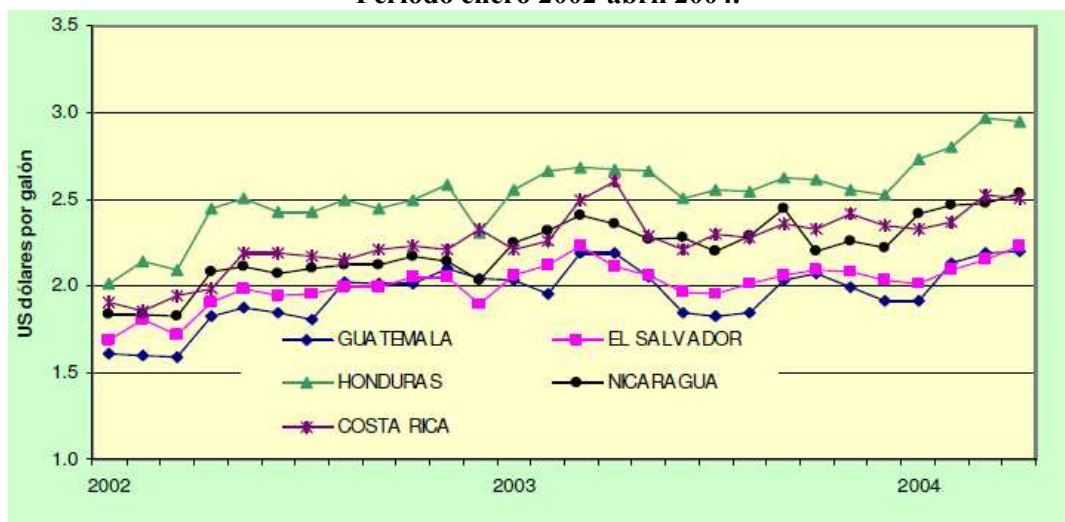
Fuente: Extraído de SECMCA (2004, p.4).

Gráfico 231. Número de barriles de petróleo por quintal de café, 1999-2001.



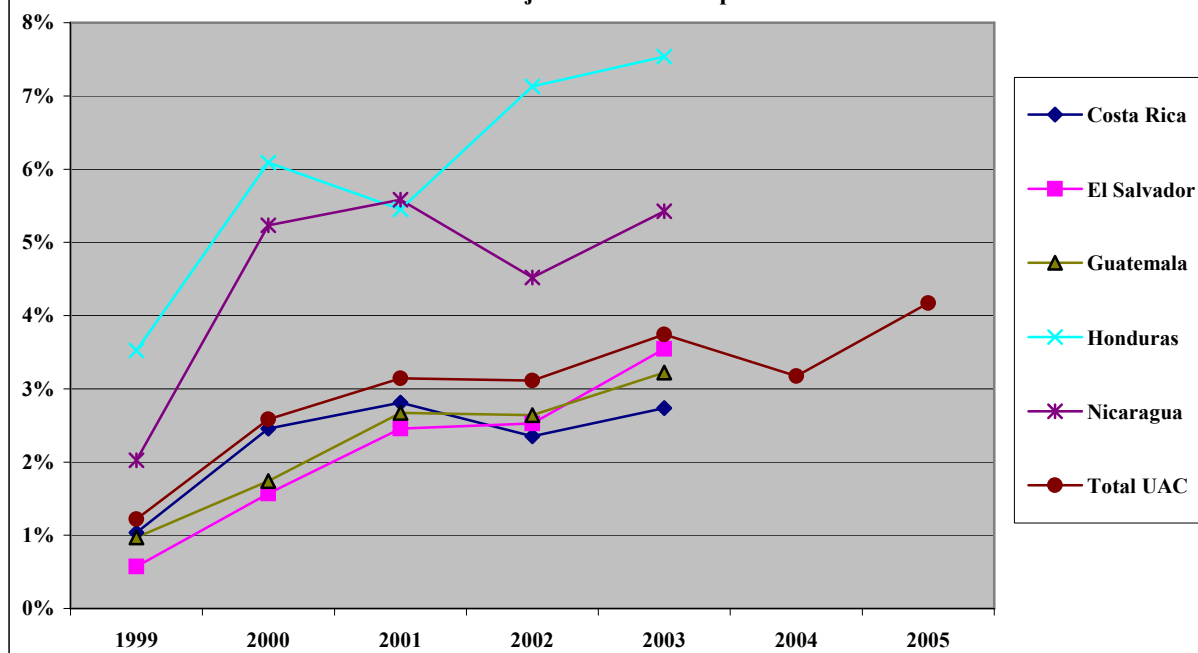
Fuente: Elaboración propia con datos de la International Coffee Organization y Energy Information Administration. Extraído de SECMCA (2002, p.7).

**Gráfico 232. Centroamérica. Comportamiento de los precios de la gasolina.
Período enero 2002-abril 2004.**



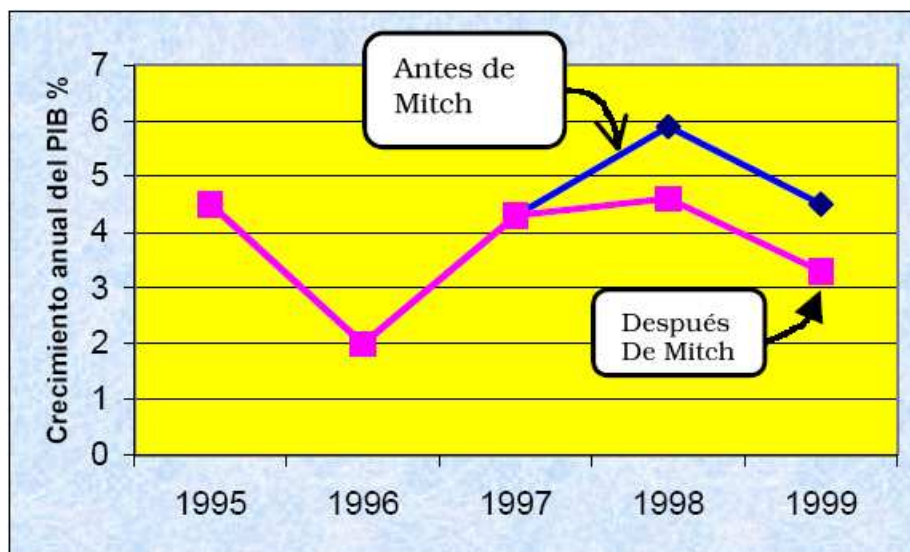
Fuente: SIECA (S.f., p.2).

**Gráfico 233. Centroamérica. Pérdida por el deterioro de los términos de intercambio,
1999-2005. Porcentajes sobre el PIB a precios corrientes.**



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (VVAA) y CEPAL.

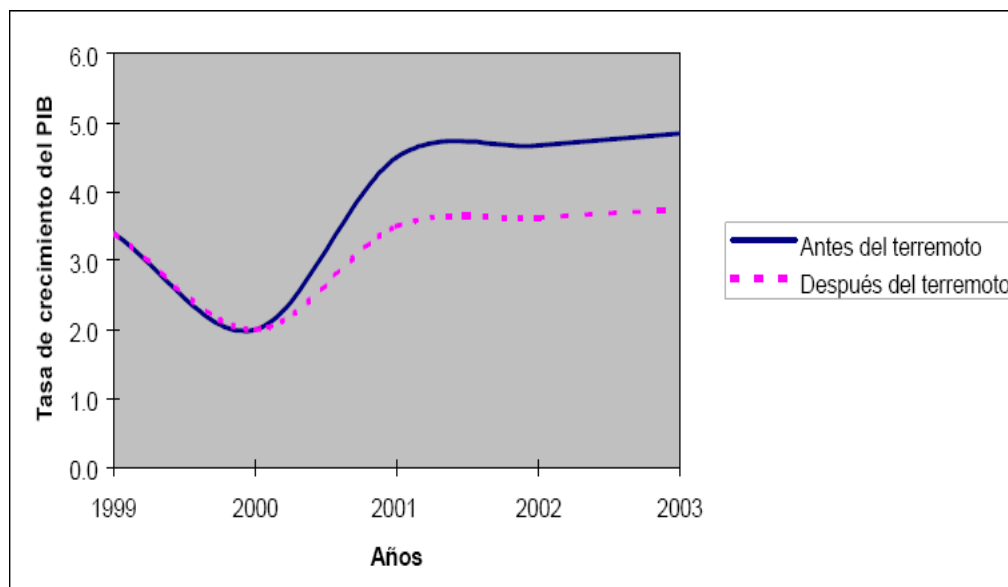
Gráfico 234. Crecimiento del PIB regional antes y después del Mitch.



Nota: las cifras de crecimiento que se muestran en la Figura corresponden a las presentadas por SICA en el estudio del que se extrae la misma. A este respecto es importante remarcar que los valores con los que trabajamos en esta Tesis están presentados a precios constantes de 2000, por lo que es posible que en más de una ocasión se encuentren diferencias entre los porcentajes de unas figuras y cuadros concretos con respecto a otros. Por este motivo, lo que pretendemos con esta figura es que el lector advierta de manera clara el efecto global que tuvo este desastre para el crecimiento económico de la región, sin entrar a debatir esta cuestión metodológica.

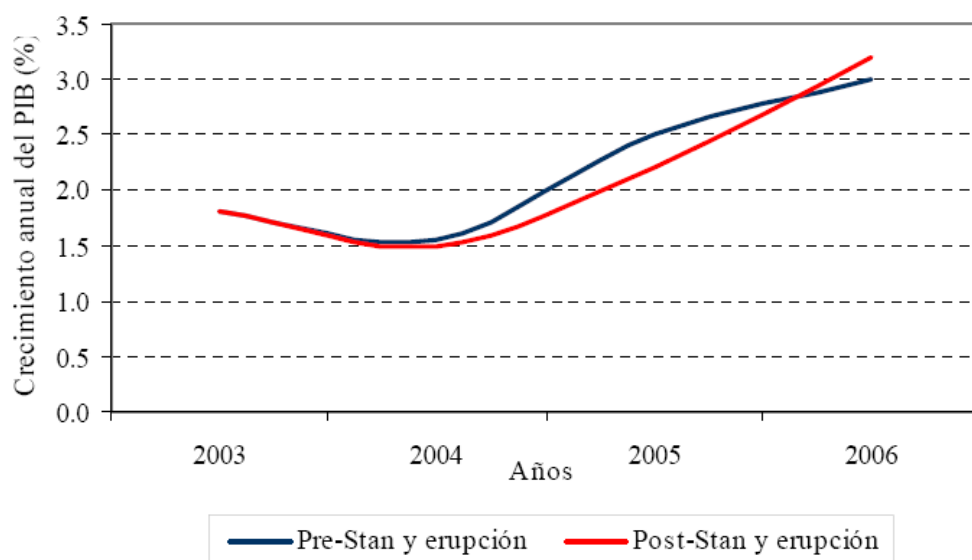
Fuente: Extraído de SICA (2001, p.8).

Gráfico 235. El Salvador. Brecha en la tasa de crecimiento del PIB generada por los terremotos de enero y febrero de 2001.



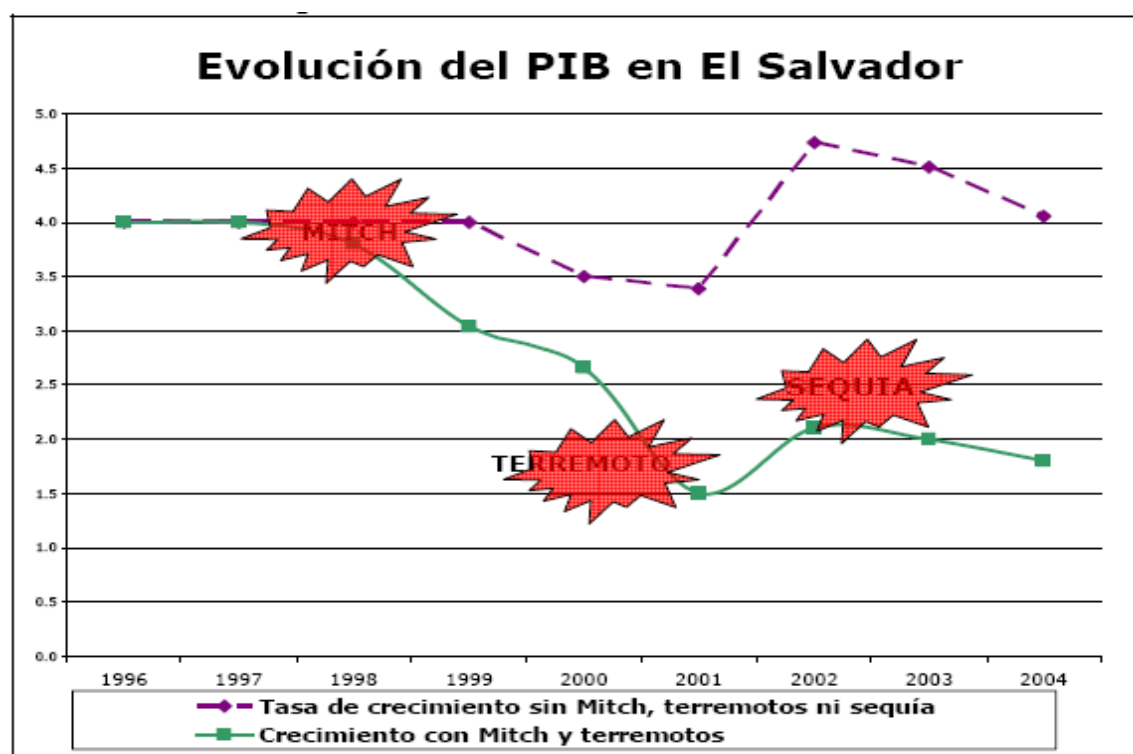
Fuente: Extraído de CEPAL (2001a, p.93).

Gráfico 236. El Salvador. Comportamiento del PIB antes y después del *Stan*, 2003-2006.



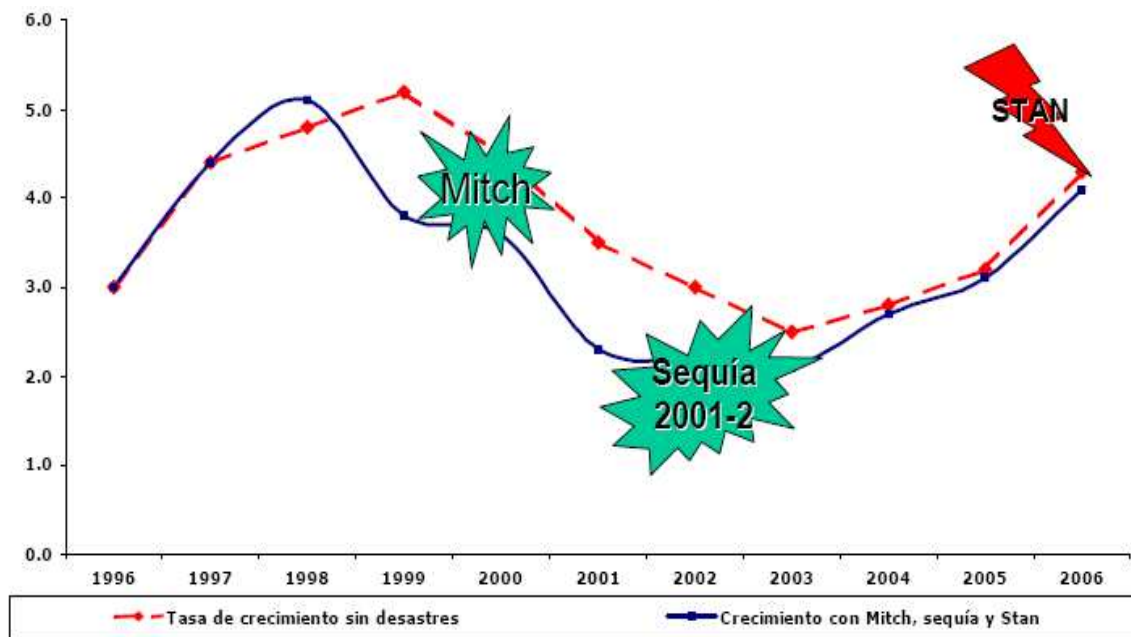
Fuente: Extraído de CEPAL-PNUD (2005, p.75).

Gráfico 237. Impacto acumulativo de desastres en El Salvador y su influencia sobre el PIB.



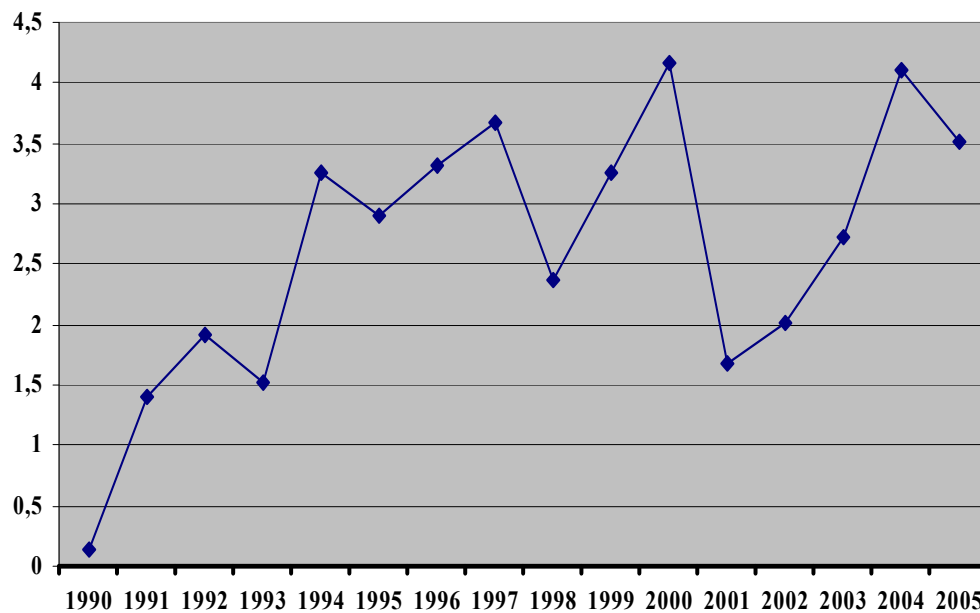
Fuente: CEPAL. Extraído de CEPAL-PNUD (2005, p.80).

**Gráfico 238. El efecto acumulativo de sucesivos desastres: el lastre en el crecimiento.
Crecimiento del PIB en Guatemala, 1996-2006.**



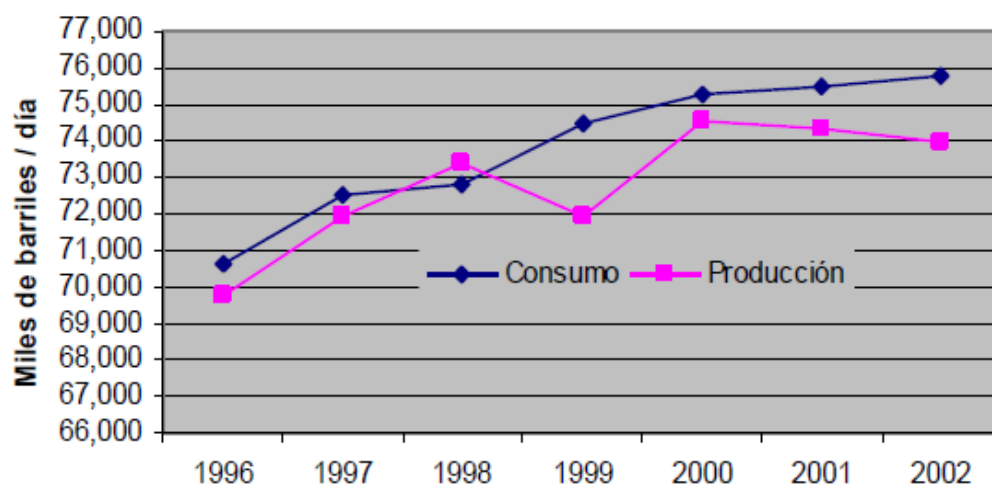
Fuente: Extraído de CEPAL-SEGEPLAN (2005, p.104)

Gráfico 239. Evolución del PIB de la economía mundial, 1990-2005. Porcentajes.



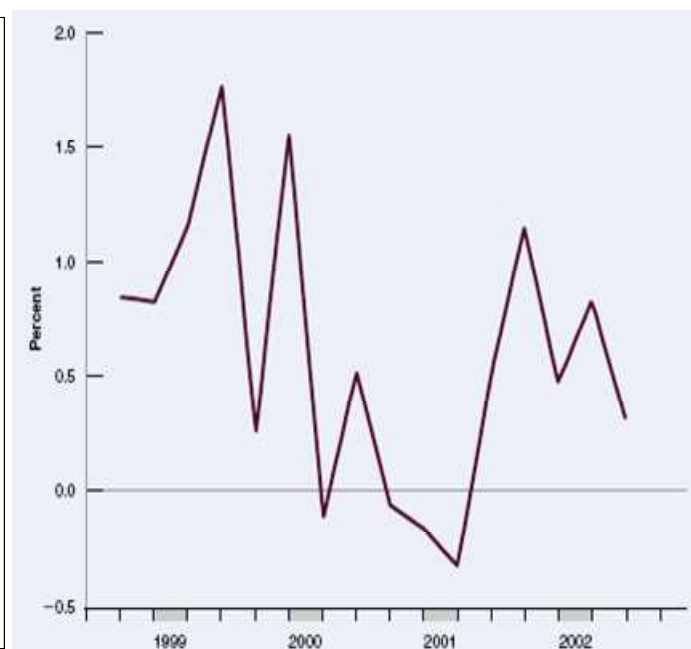
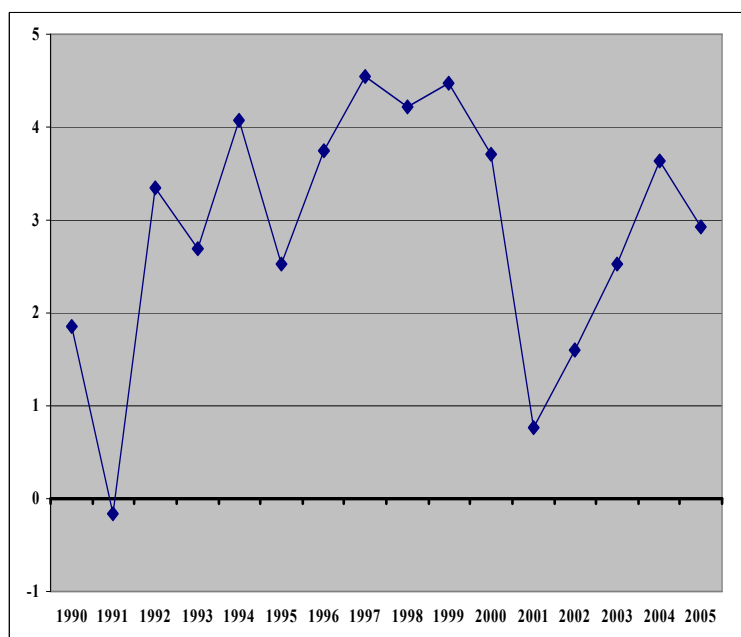
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD.

Gráfico 240. Consumo y producción de petróleo a nivel mundial.



Fuente: British Petroleum Statistical Review of World. Extraído de SIECA (S.f., p.10)

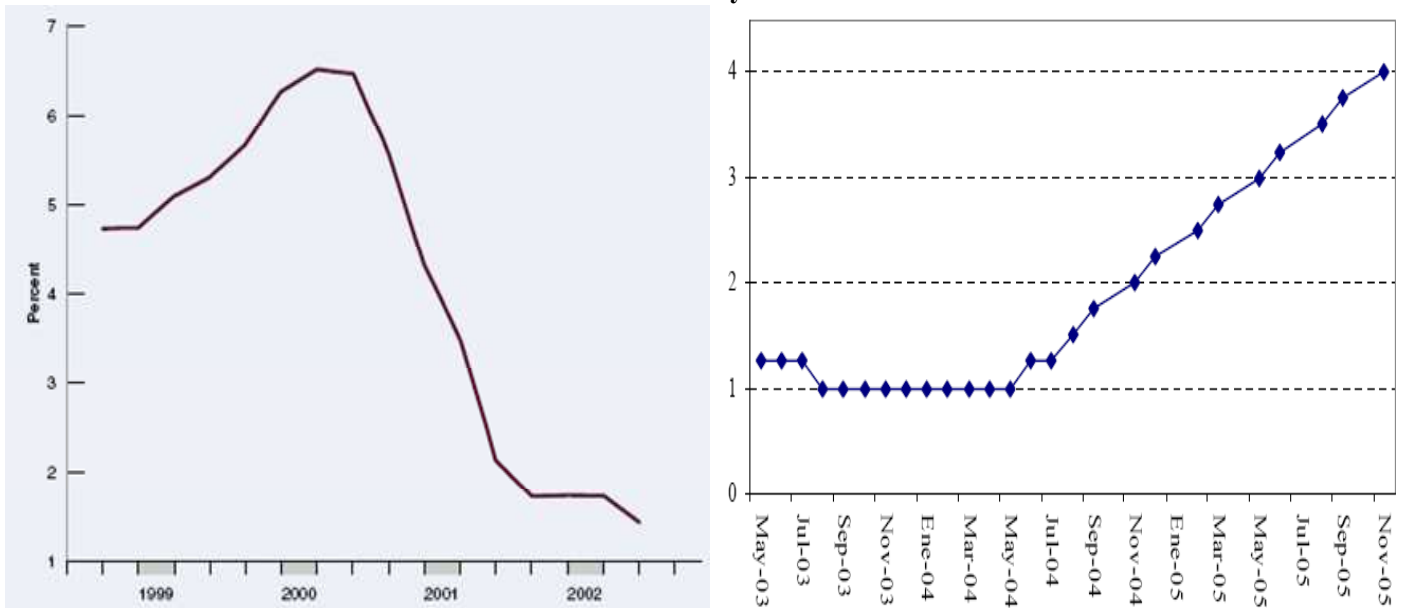
Gráfico 241. Estados Unidos. Evolución del PIB, 1990-2005. Cifras anuales y trimestres. Porcentajes.



Nota: la variación por trimestres del PIB fue, desde el segundo de 1990 al mismo período de 1991, la siguiente (en millones de dólares a precios constantes de 1992): 19, -29, -63, -31 y 27.

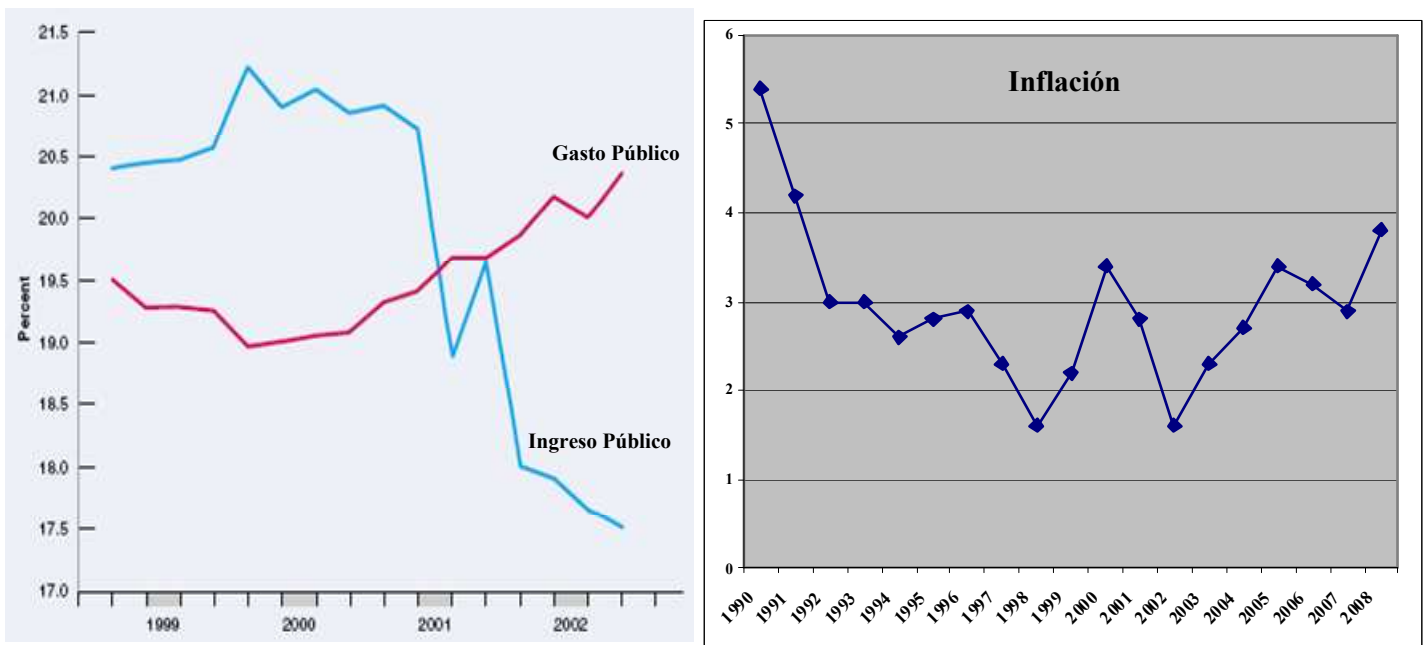
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de UNCTAD y Blanchard (2007, p.114).

Gráfico 242. Estados Unidos. Evolución del tipo de los Fondos Federales, 1999-2005.
Cifras trimestrales y bimensuales.

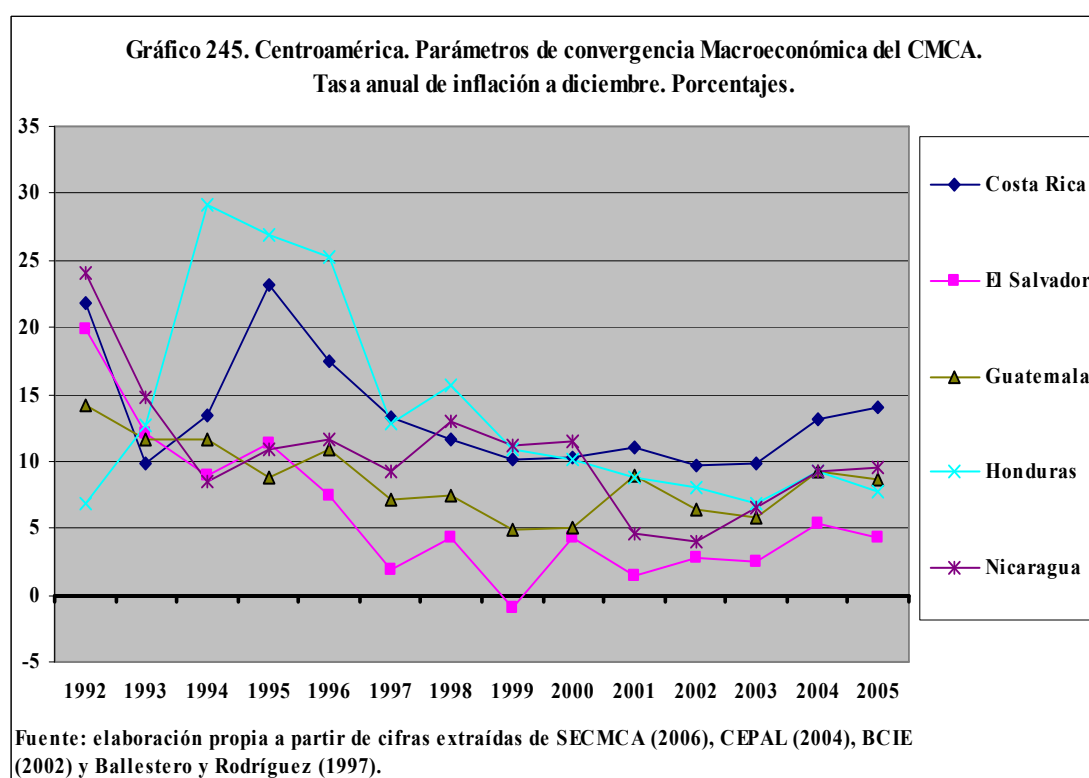
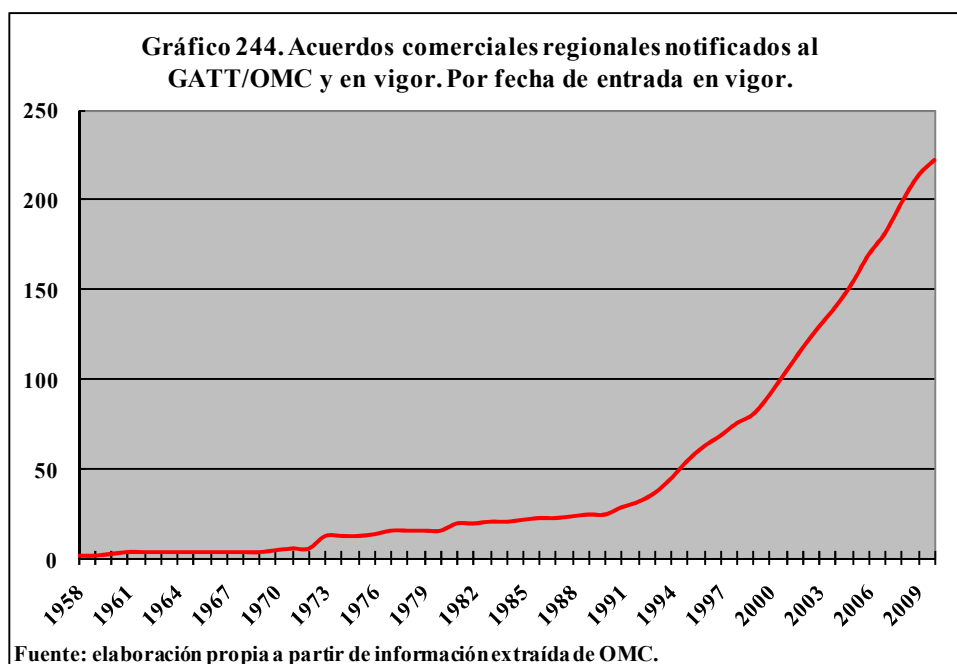


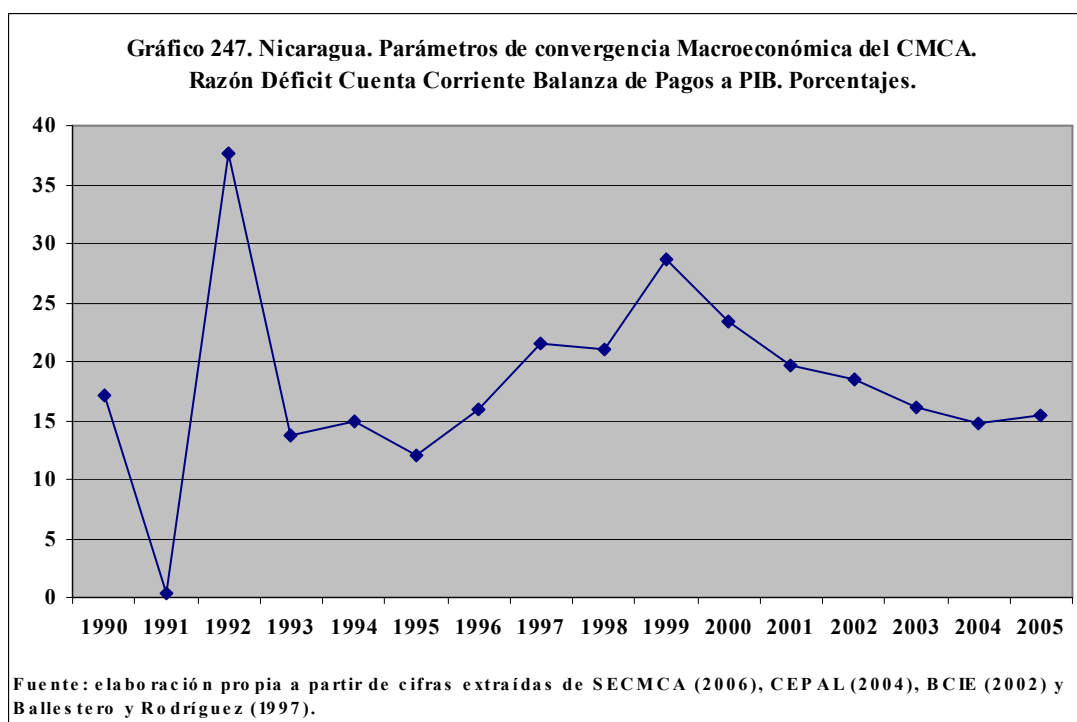
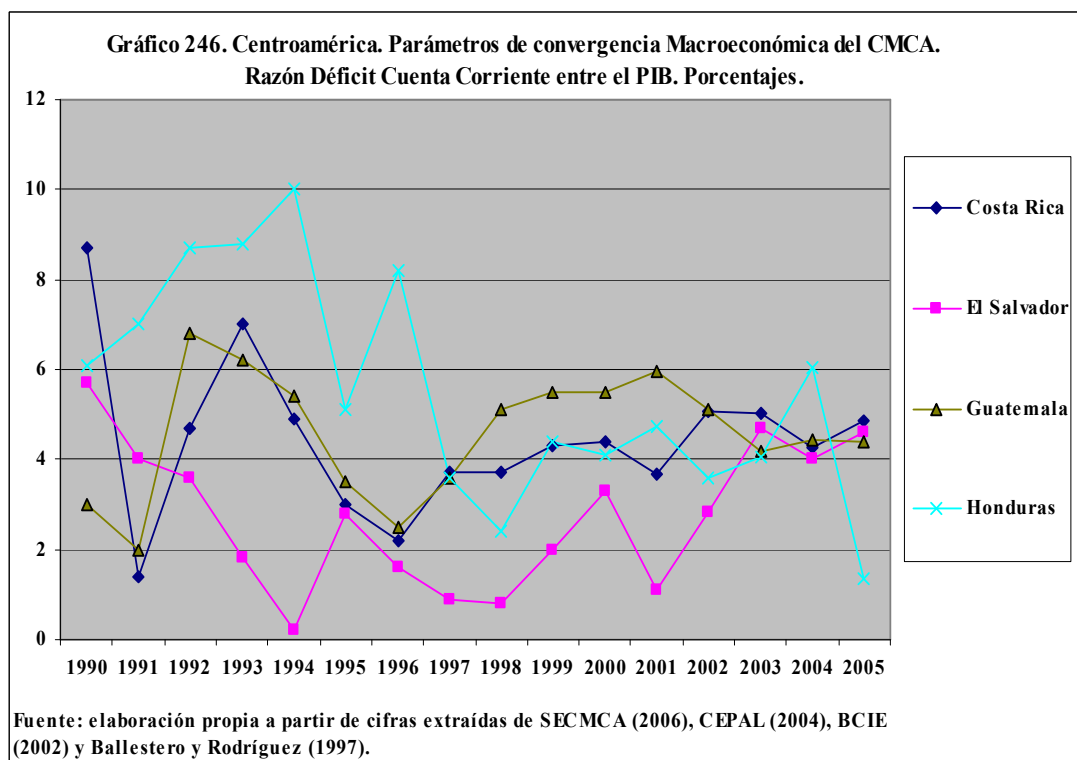
Fuente: Blanchard (2007, p.115) y Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Nov. 2005. Extraído de SECMA, S.f.: *Informe Económico Regional-2005*, p.2.

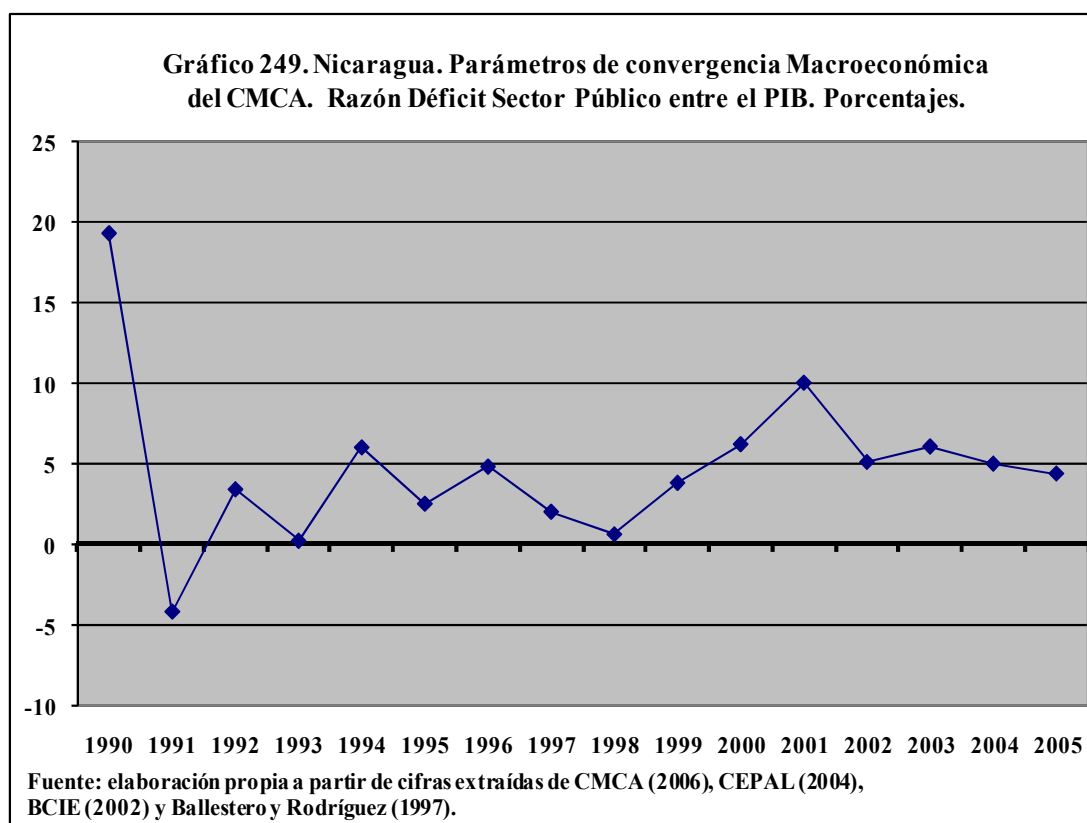
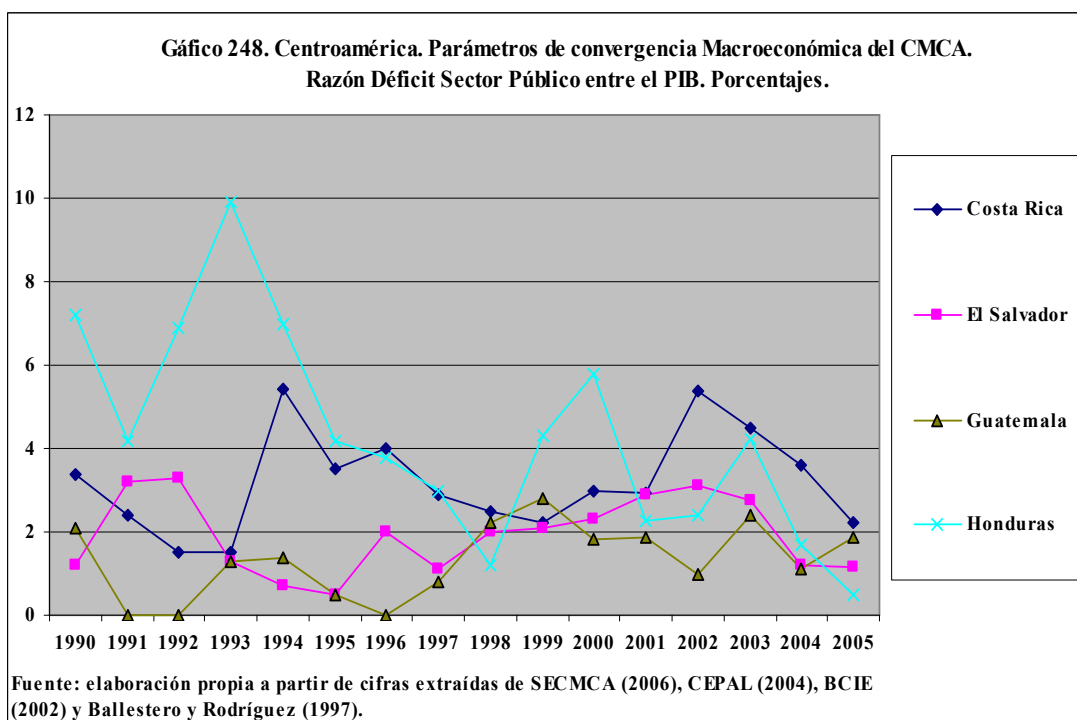
Gráfico 243. Estados Unidos. Evolución del Déficit Público y la inflación, 1990-2008.



Fuente: Blanchard (2007, p.116) y elaboración propia a partir de cifras extraídas de Banco Mundial.







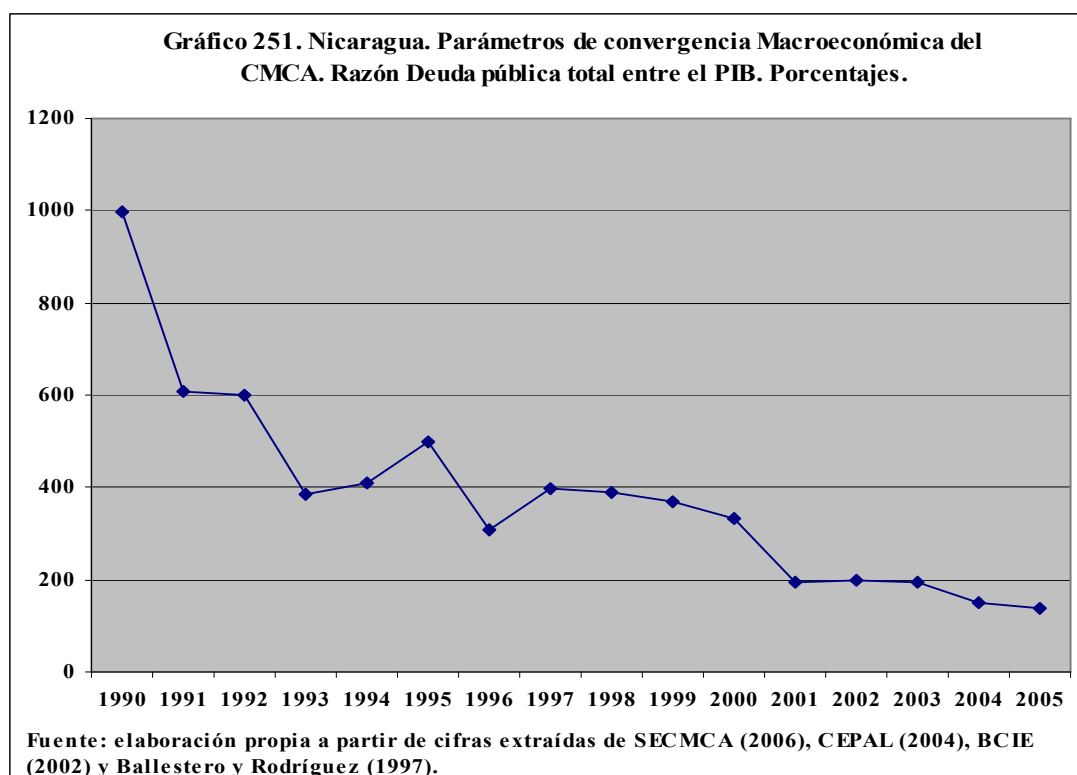
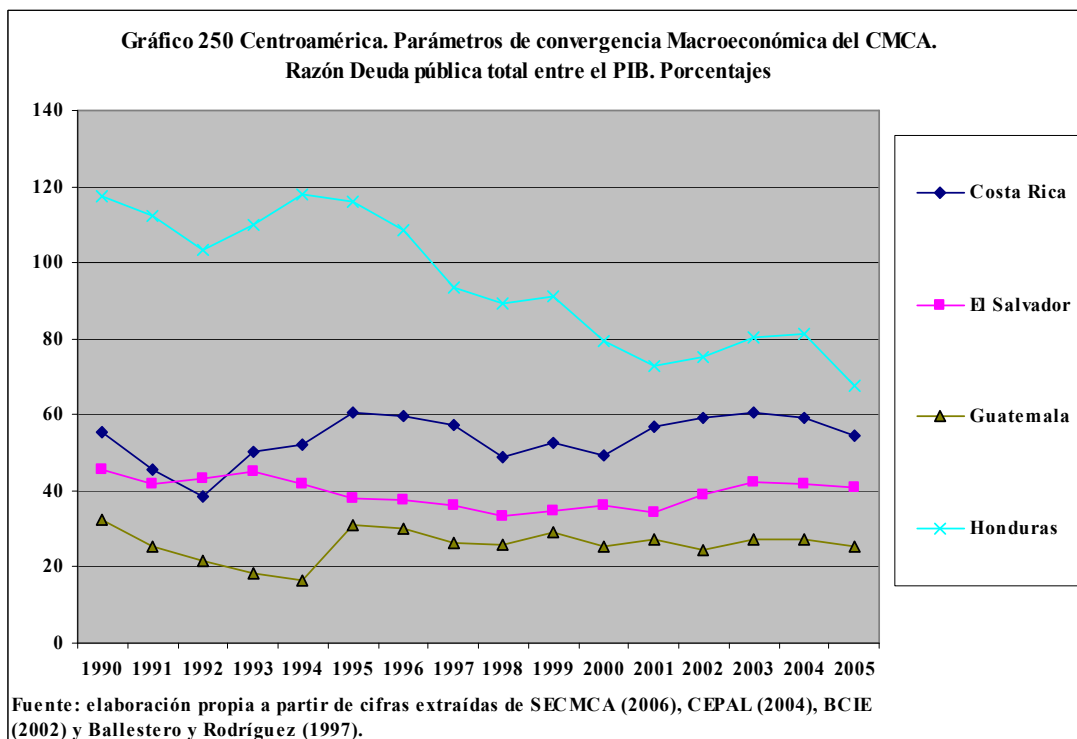
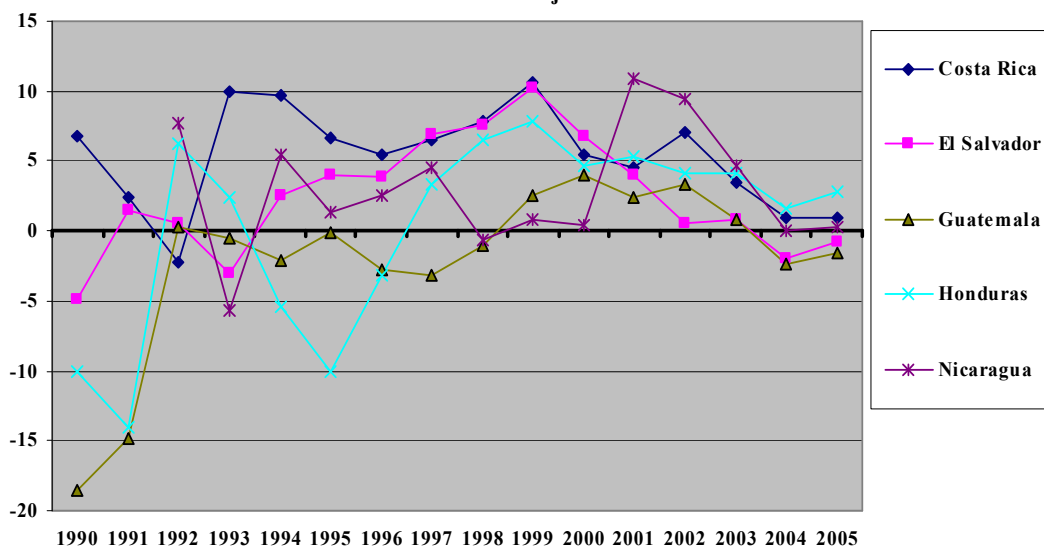
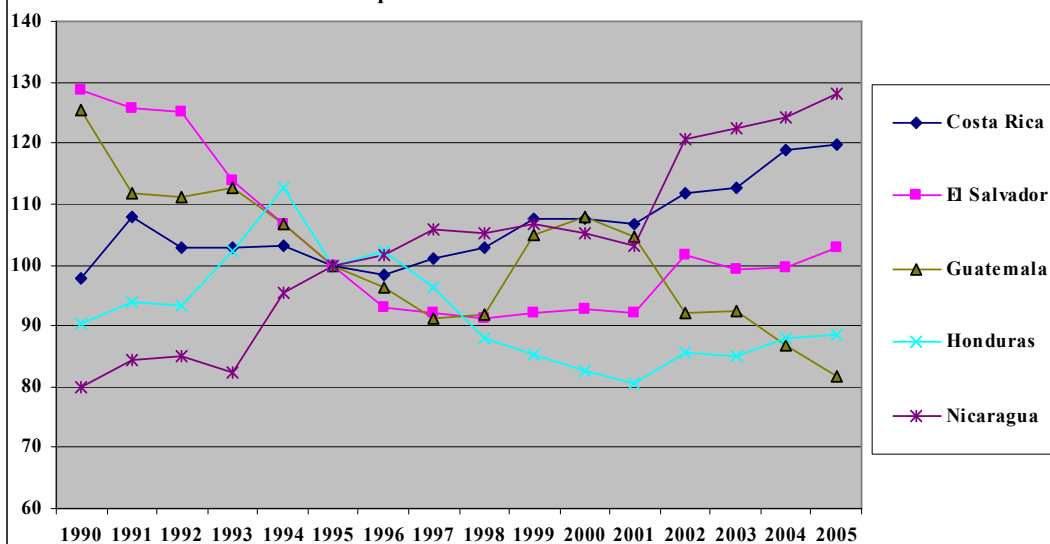


Gráfico 252. Centroamérica. Parámetros de convergencia Macroeconómica del CMCA.
Tasa de interés pasiva promedio de referencia en términos reales a diciembre.
Porcentajes.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

Gráfico 253. Centroamérica. Parámetros de convergencia Macroeconómica del CMCA.
Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real con USA. Dic.95=100



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMCA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballesteros y Rodríguez (1997).

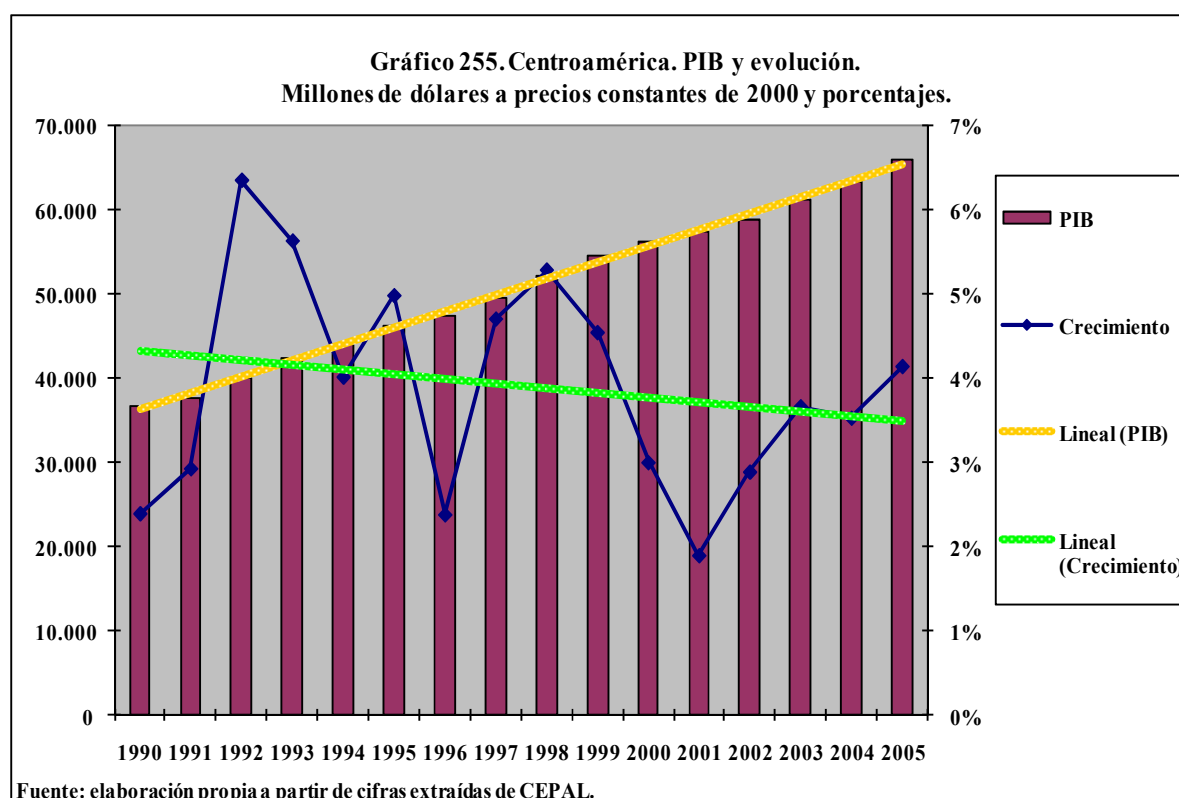
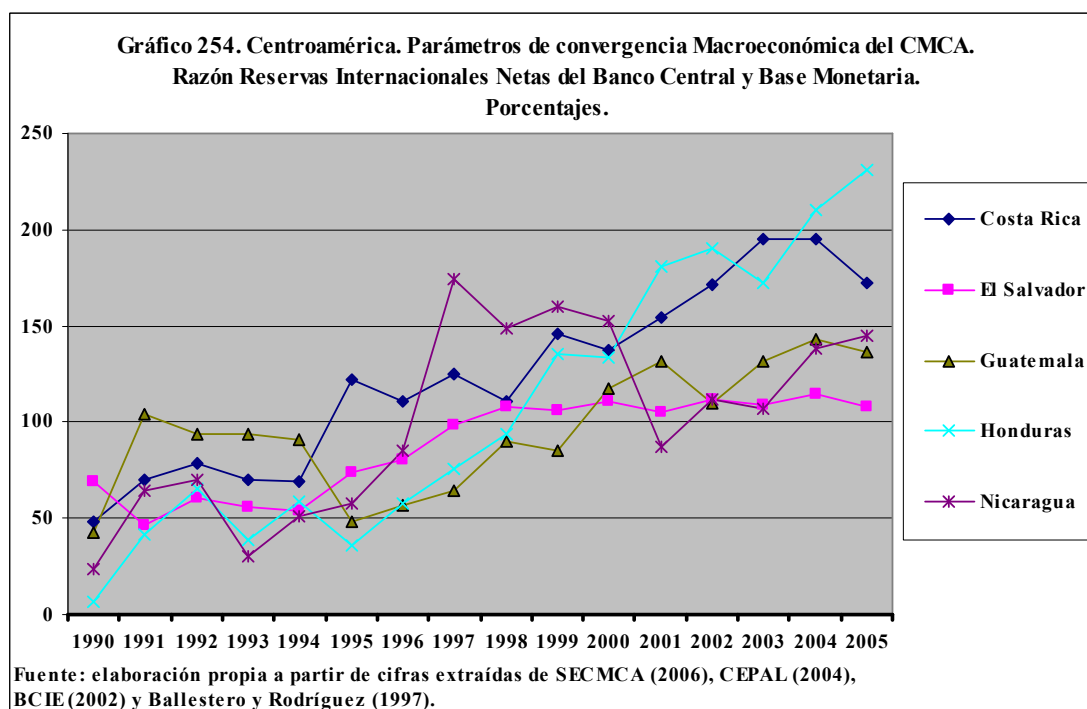
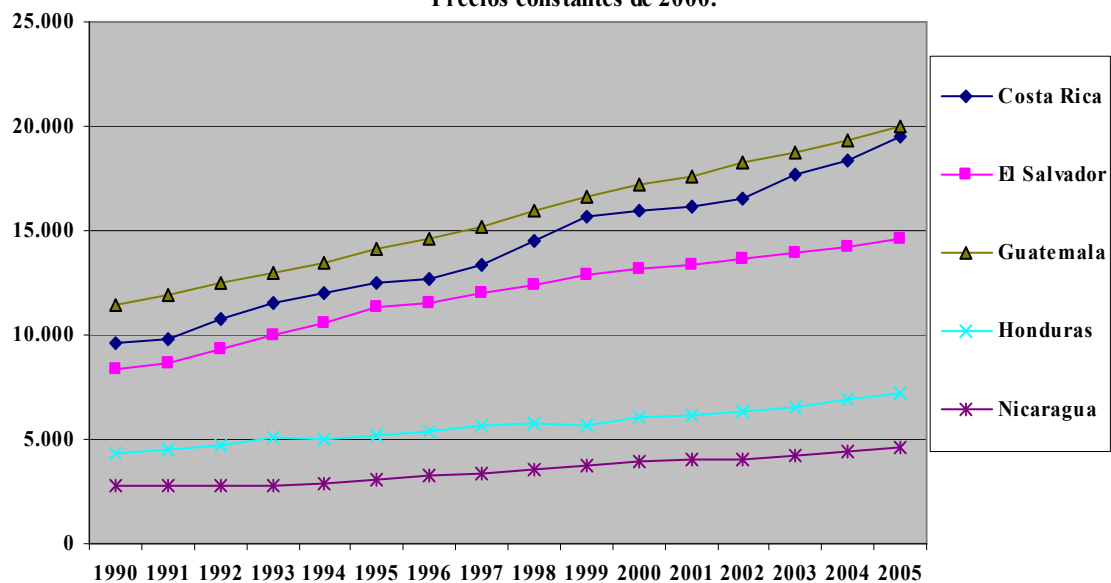
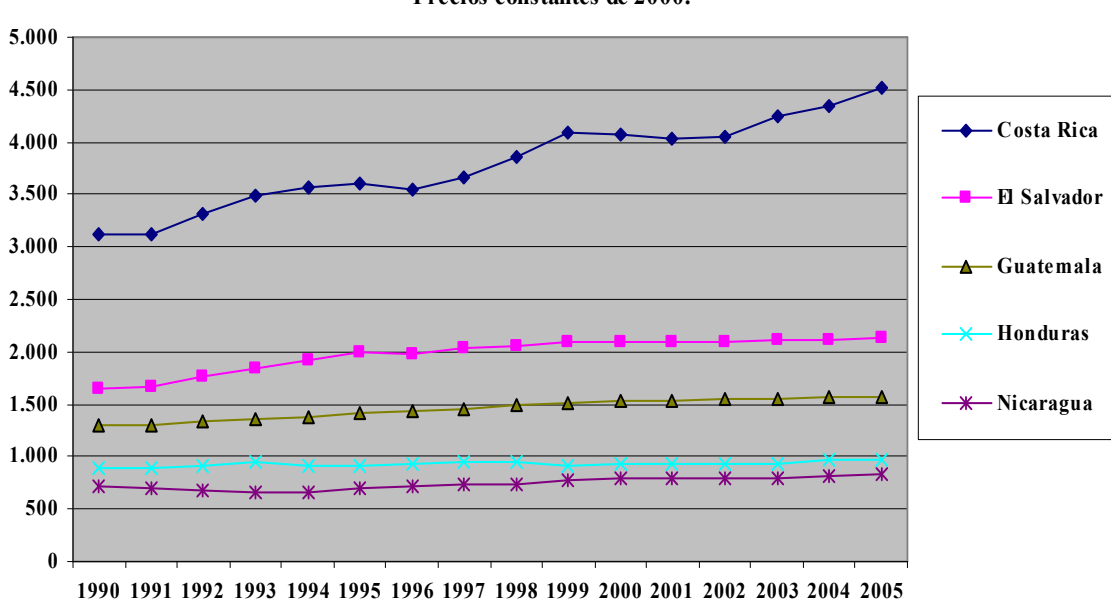


Gráfico 256. Centroamérica. Evolución del PIB.
Precios constantes de 2000.



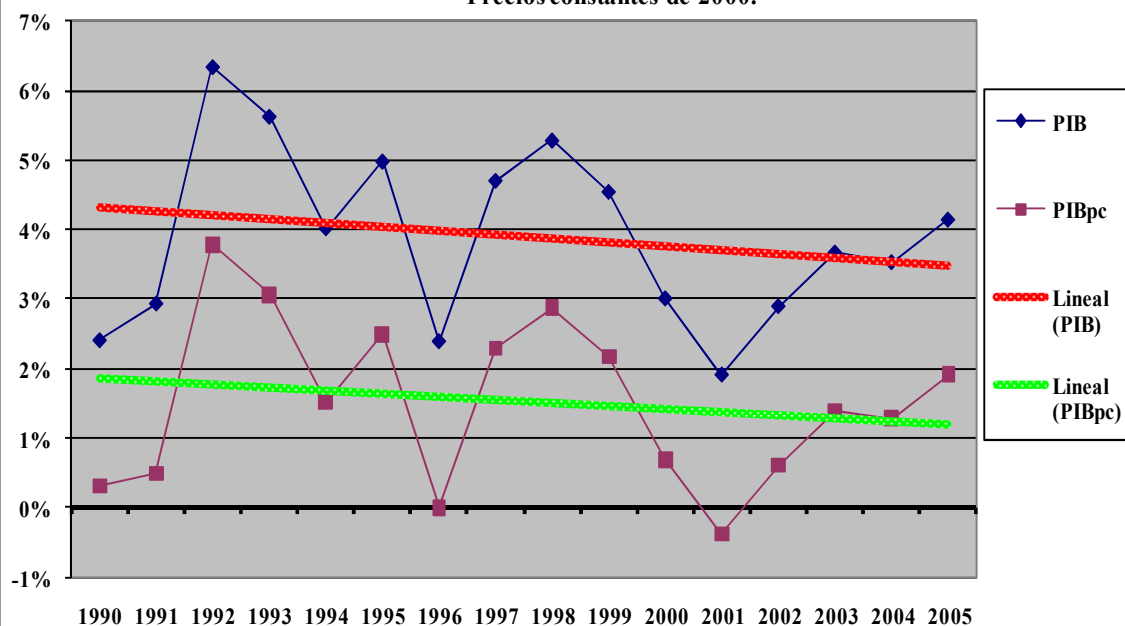
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 257. Centroamérica. Evolución del PIBpc.
Precios constantes de 2000.



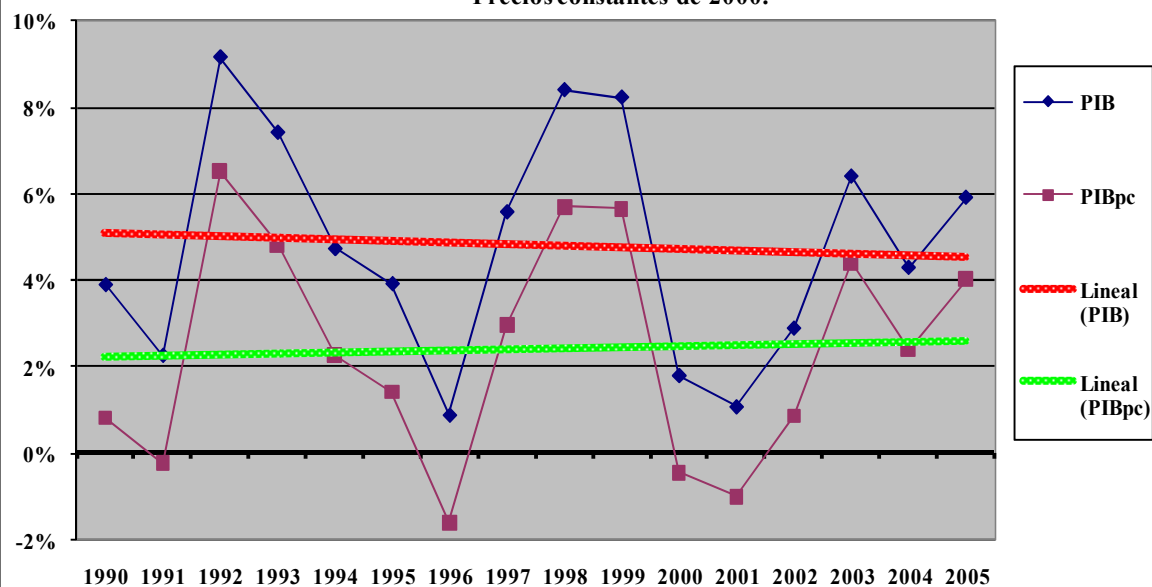
Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 258. Centroamérica. Comparativa crecimiento PIB y PIBpc, 1990-2005.
Precios constantes de 2000.



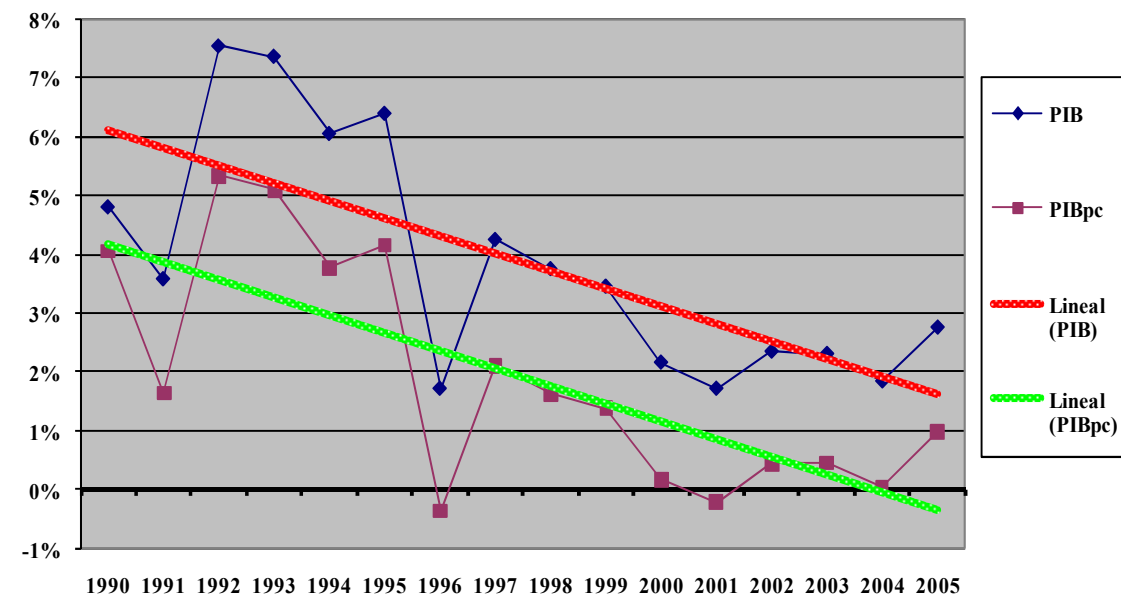
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 259. Costa Rica. Comparativa crecimiento PIB y PIBpc, 1990-2005.
Precios constantes de 2000.



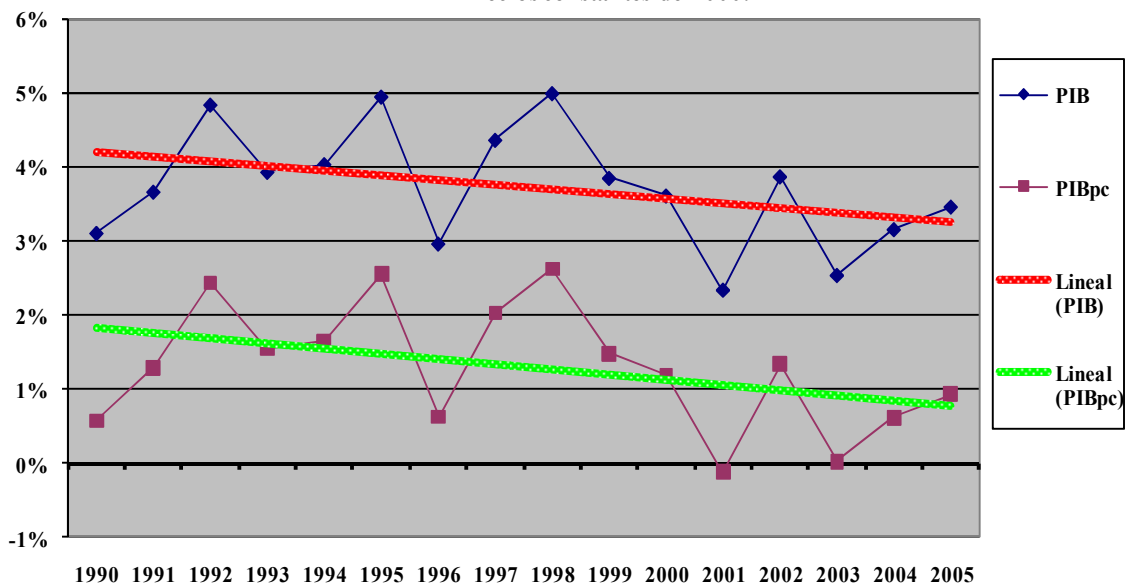
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 260. El Salvador. Comparativa crecimiento PIB y PIBpc, 1990-2005.
Precios constantes de 2000.



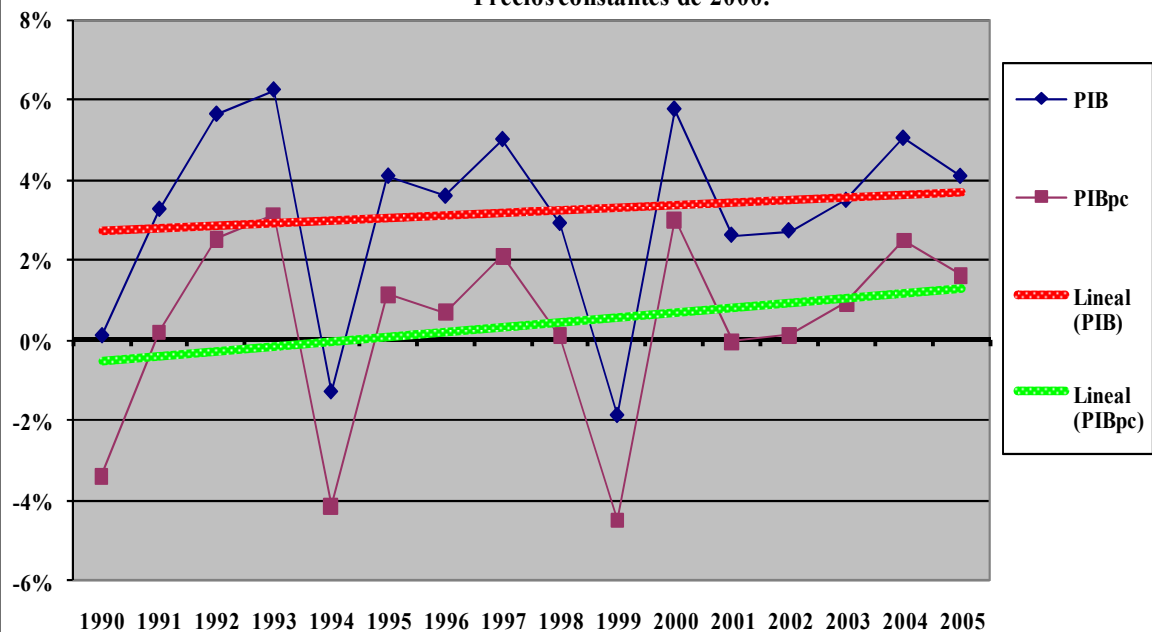
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 261. Guatemala. Comparativa crecimiento PIB y PIBpc, 1990-2005.
Precios constantes de 2000.



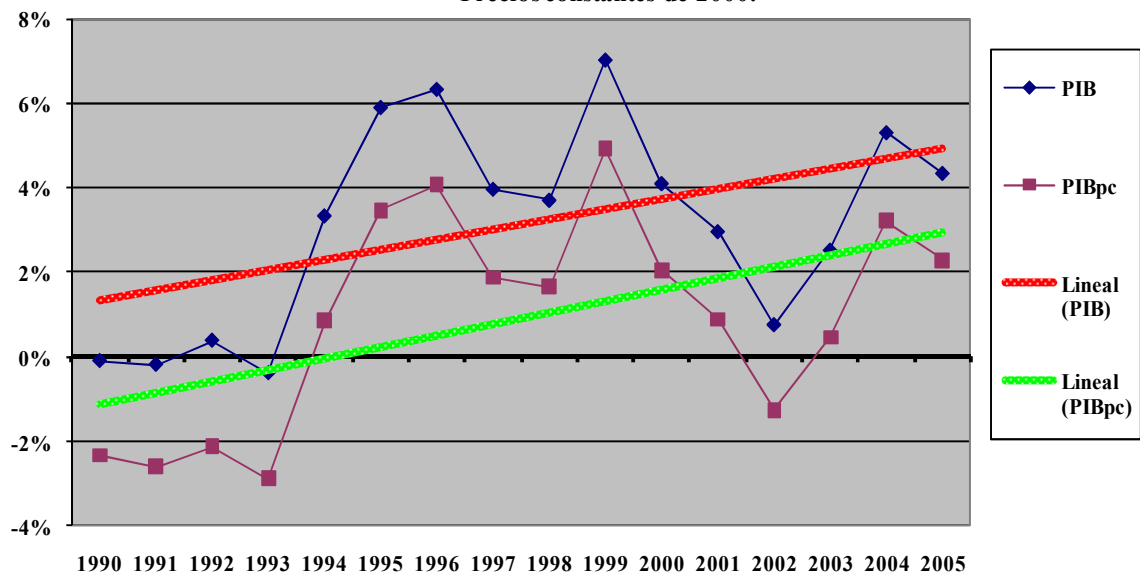
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 262. Honduras. Comparativa crecimiento PIB y PIBpc, 1990-2005.
Precios constantes de 2000.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 263. Nicaragua. Comparativa crecimiento PIB y PIBpc, 1990-2005.
Precios constantes de 2000.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 264. Costa Rica. Cumplimiento parámetros de convergencia y resultados. Por períodos.

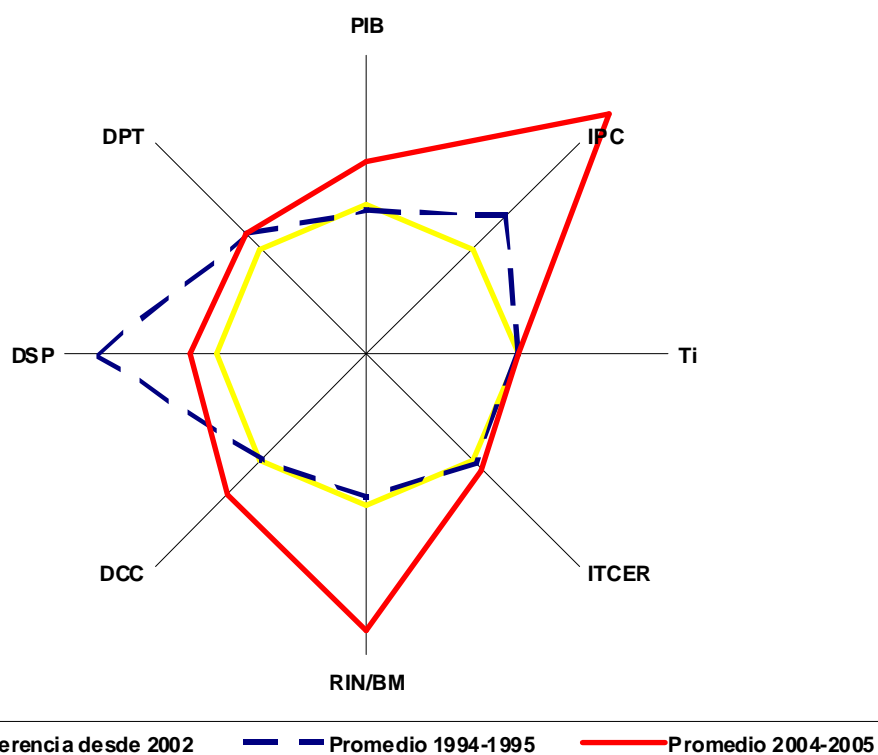


Gráfico 265. El Salvador. Cumplimiento parámetros de convergencia y resultados. Por períodos.

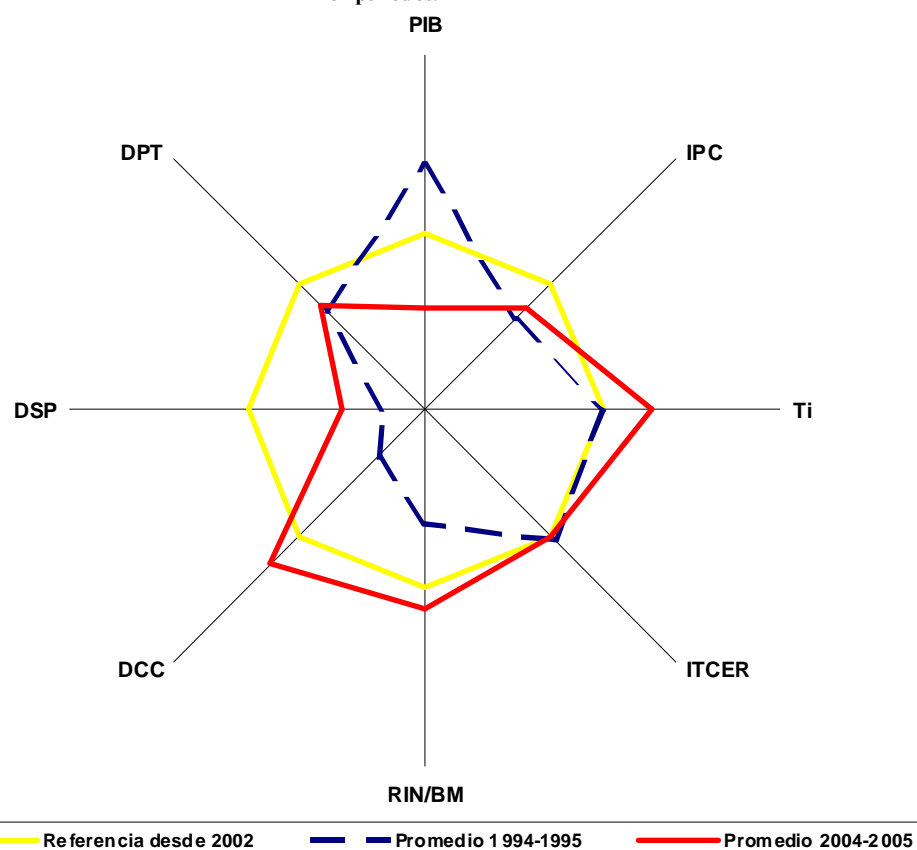
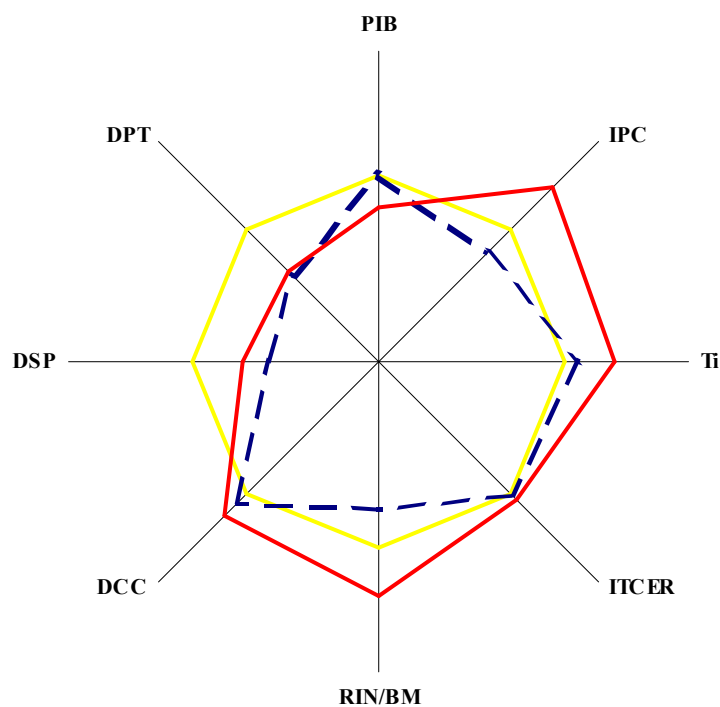
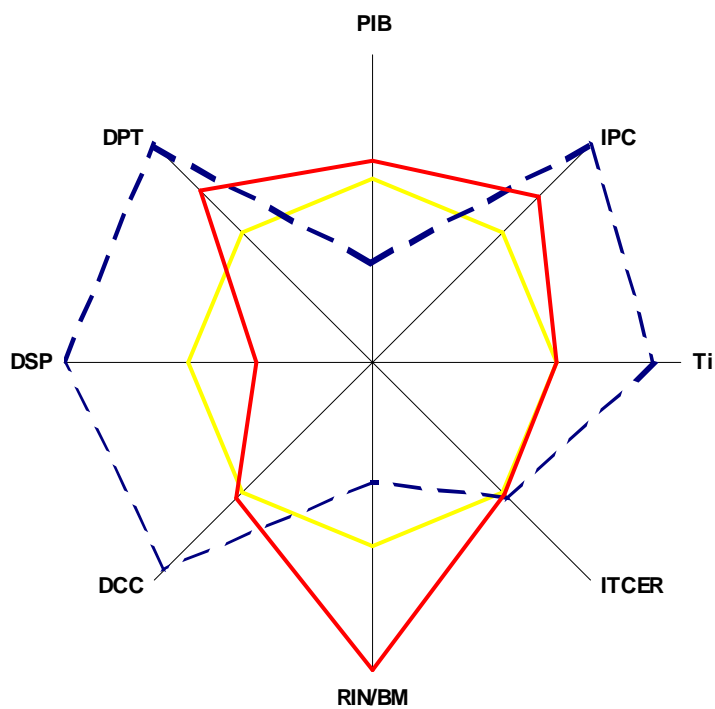


Gráfico 266. Guatemala. Cumplimiento parámetros de convergencia y resultados. Por periodos.



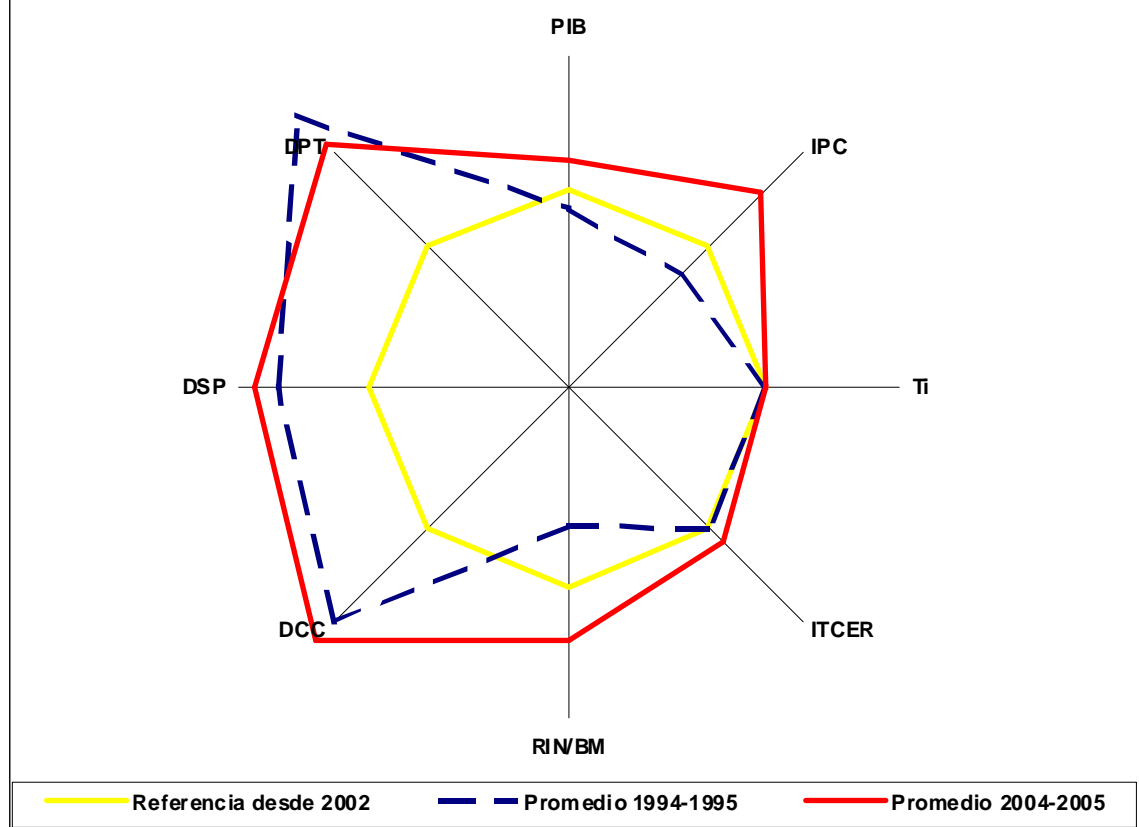
Referencia desde 2002 Promedio 1994-1995 Promedio 2004-2005

Gráfico 267. Honduras. Cumplimiento parámetros de convergencia y resultados. Por periodos.



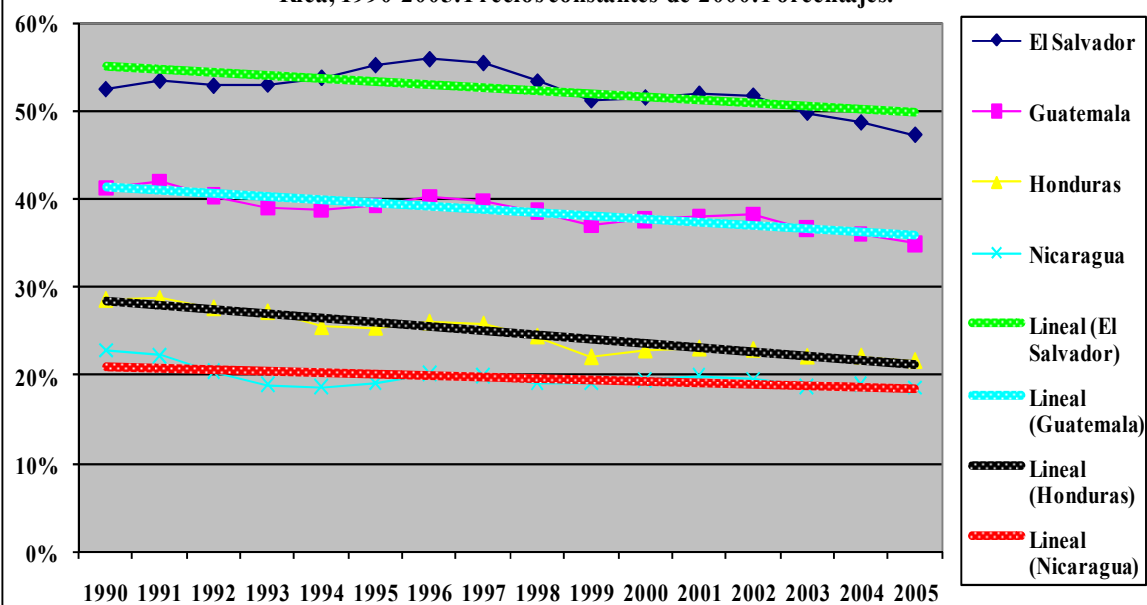
Referencia desde 2002 Promedio 1994-1995 Promedio 2004-2005

Gráfico 268. Nicaragua. Cumplimiento parámetros de convergencia y resultados.
Por períodos.

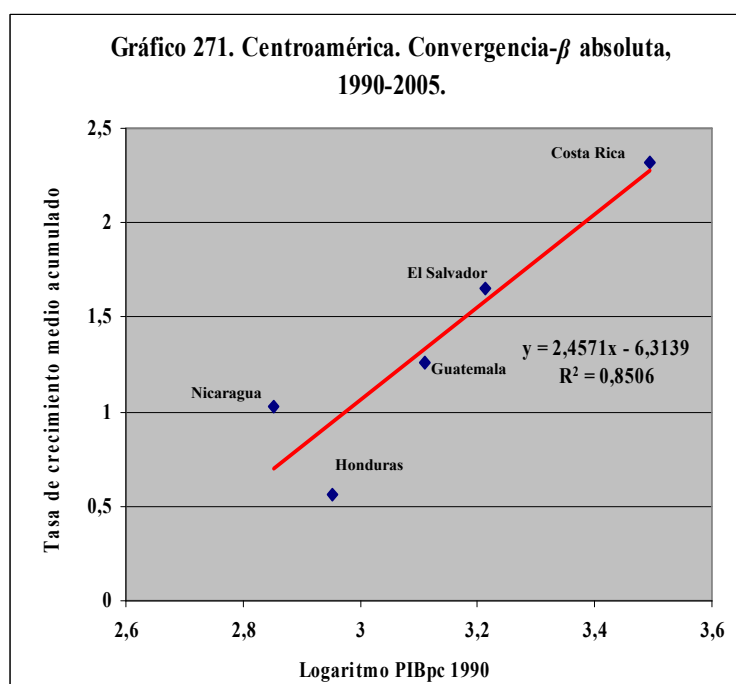
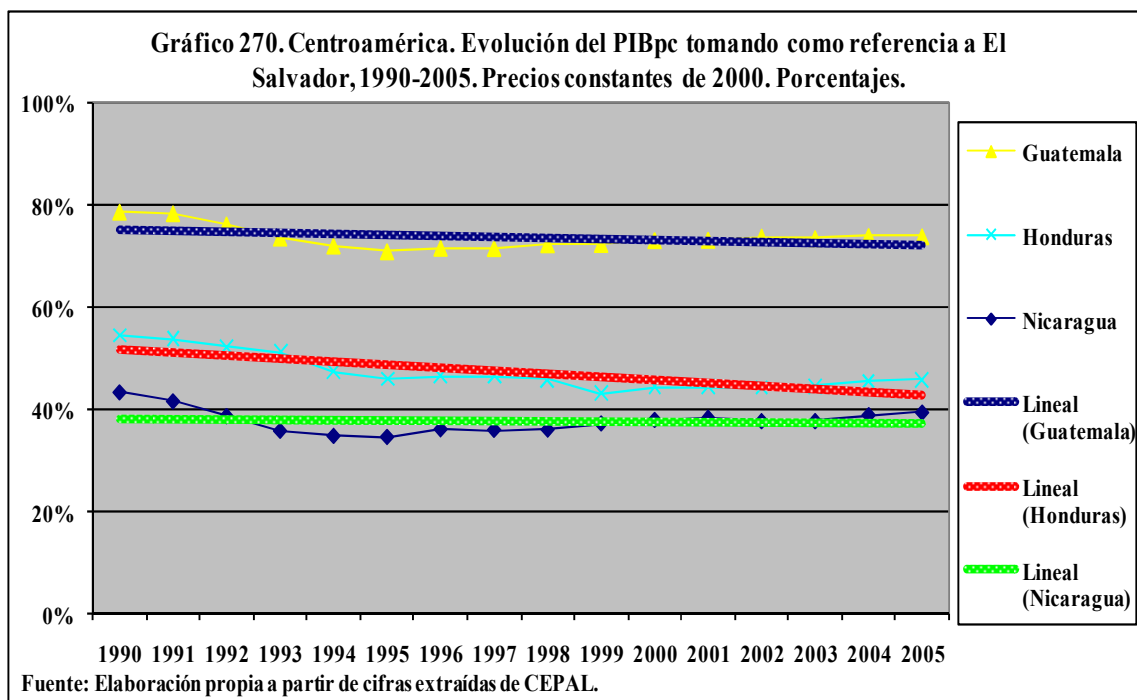


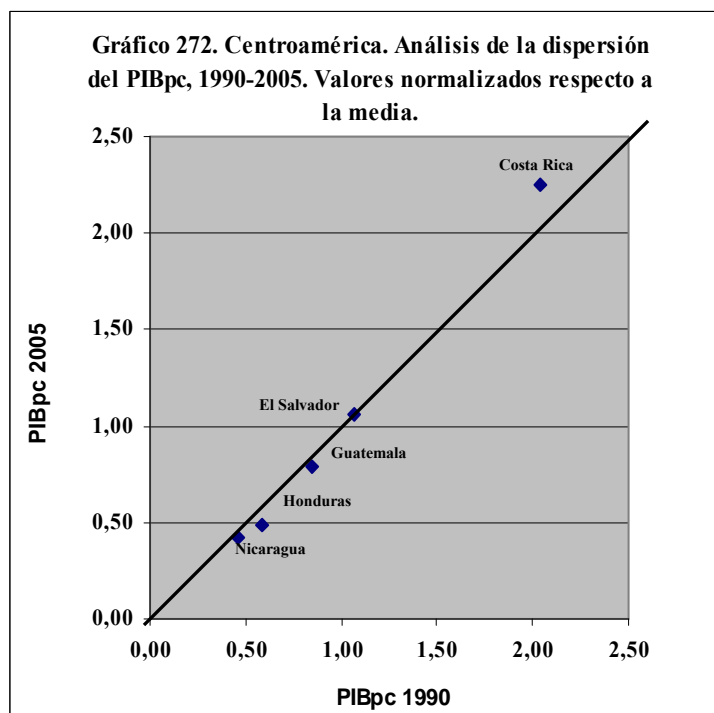
Fuente Gráficos 264 a 268: elaboración propia a partir de cifras extraídas de SECMA (2006), CEPAL (2004), BCIE (2002) y Ballester y Rodríguez (1997).

Gráfico 269. Centroamérica. Evolución del PIBpc tomando como referencia a Costa Rica, 1990-2005. Precios constantes de 2000. Porcentajes.

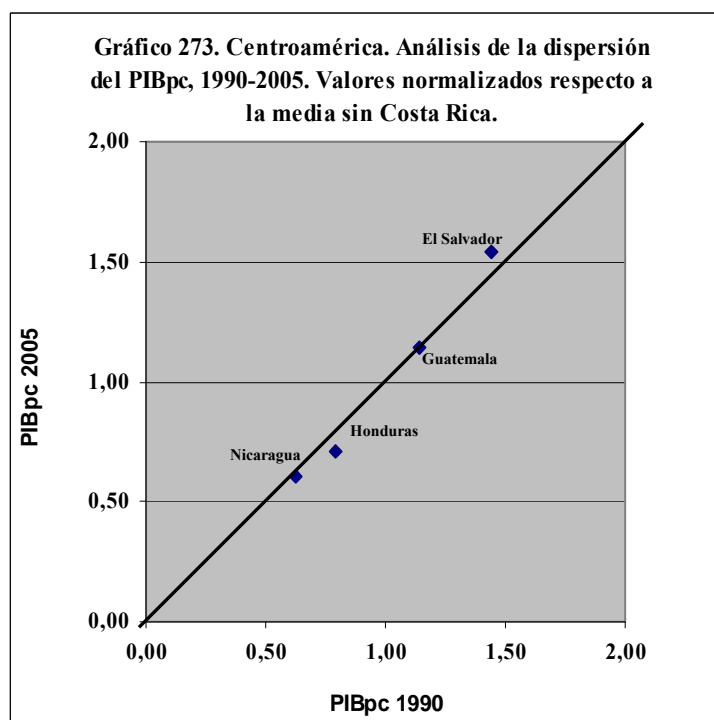


Fuente: Elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

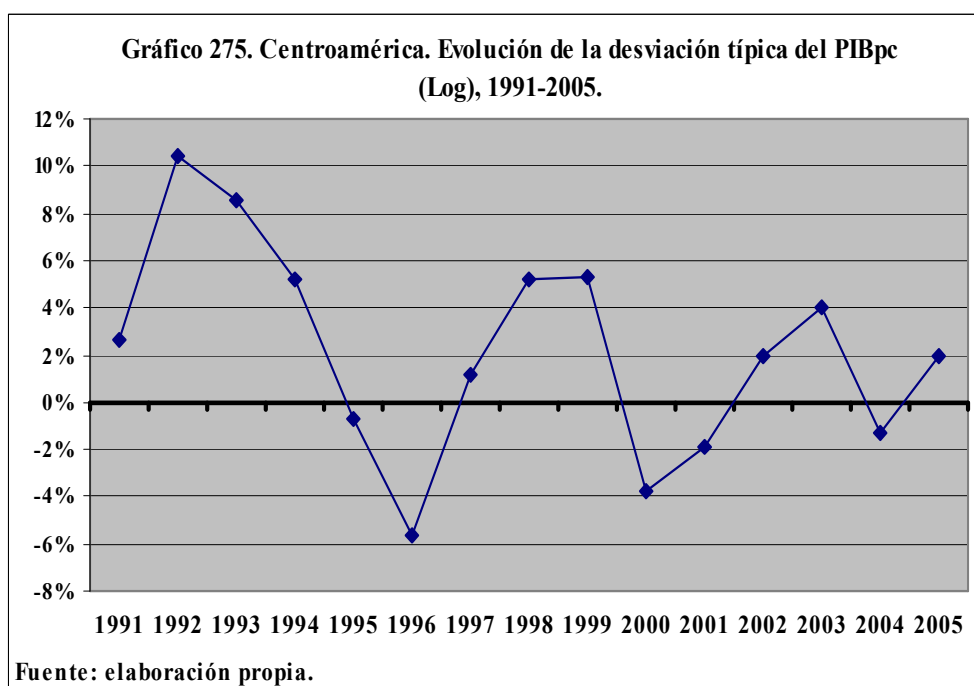
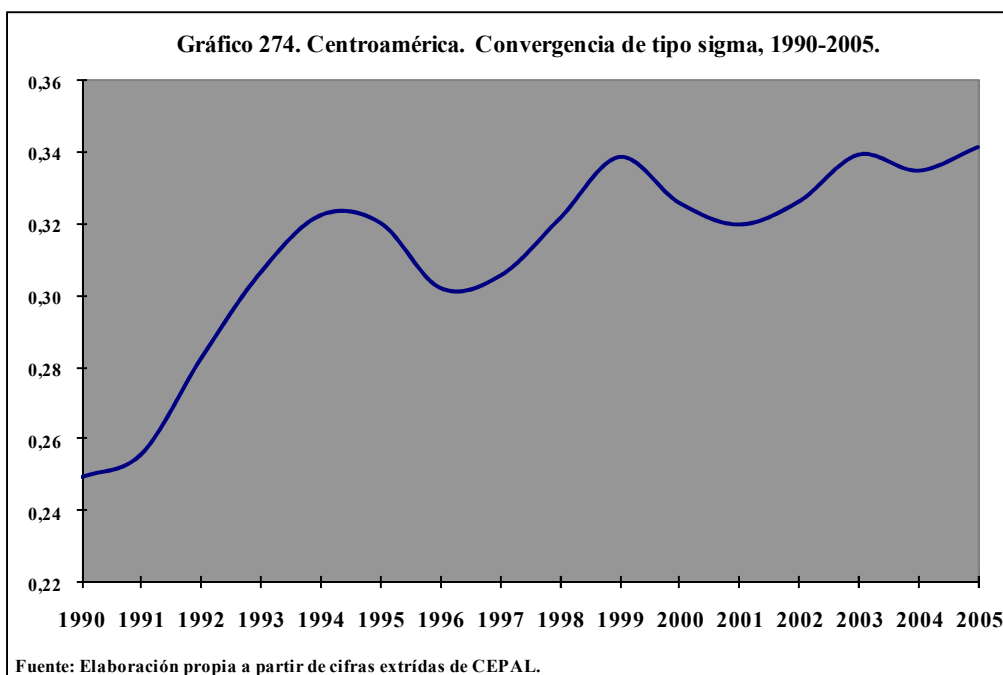


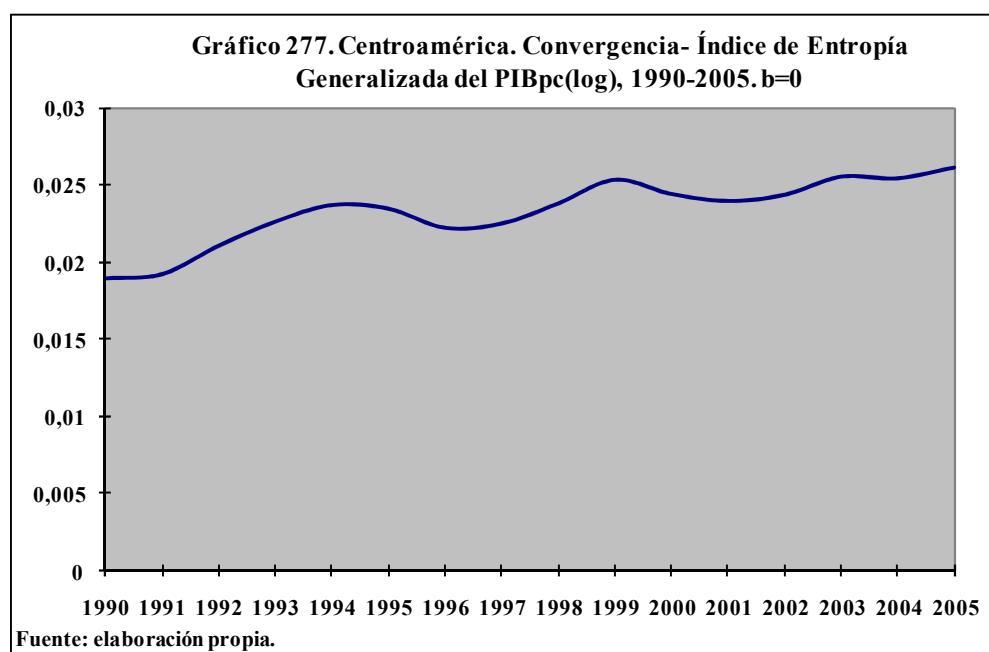
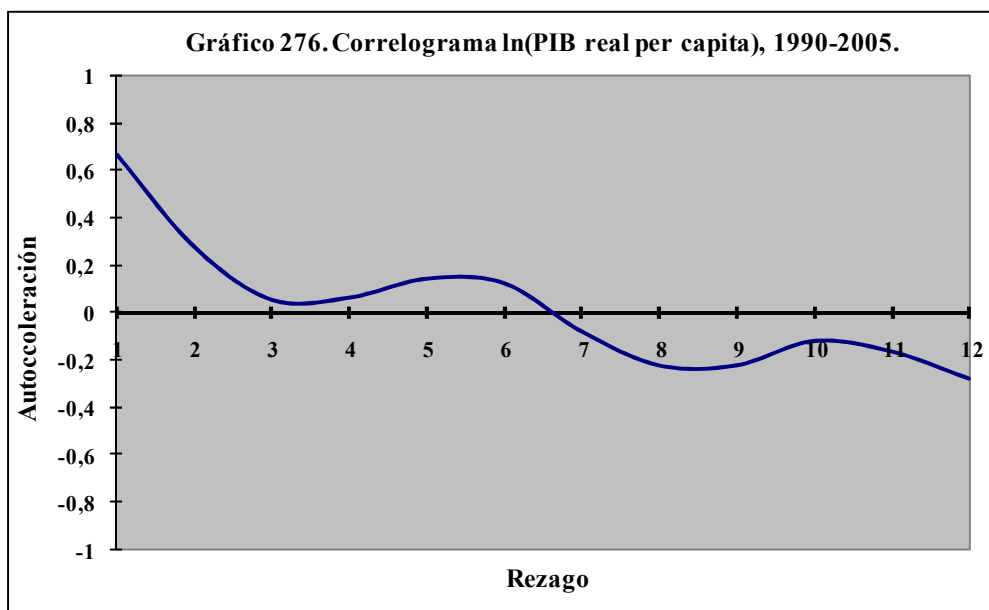


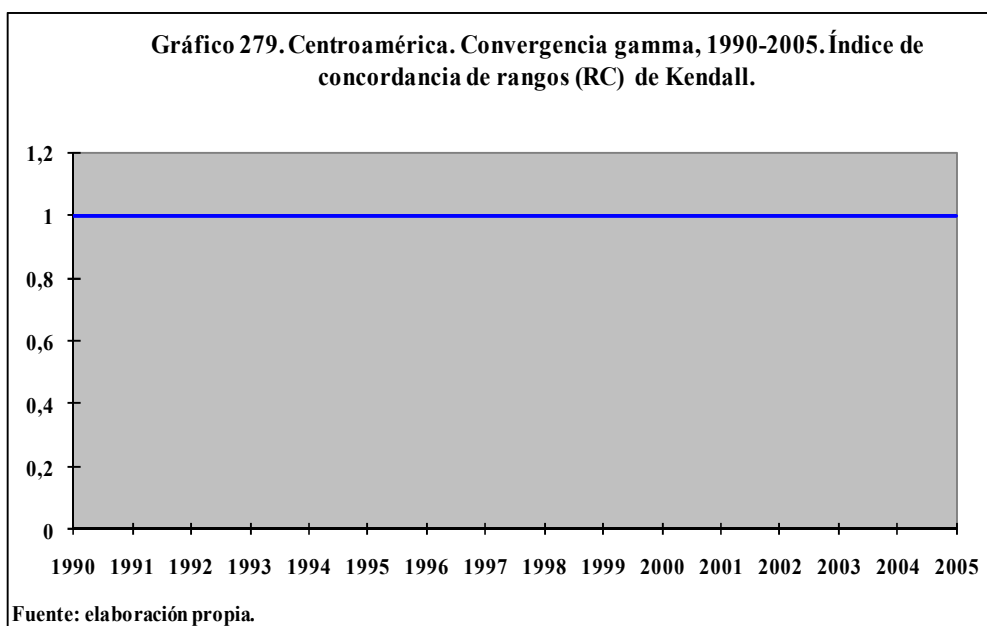
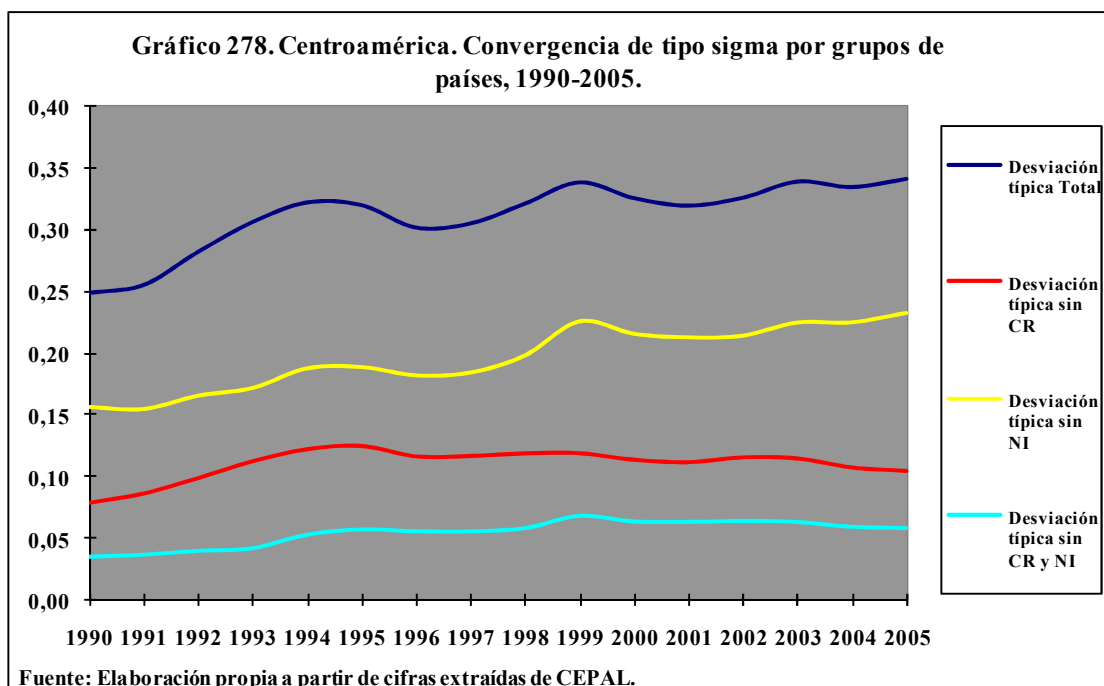
Fuente: elaboración propia.



Fuente: elaboración propia.







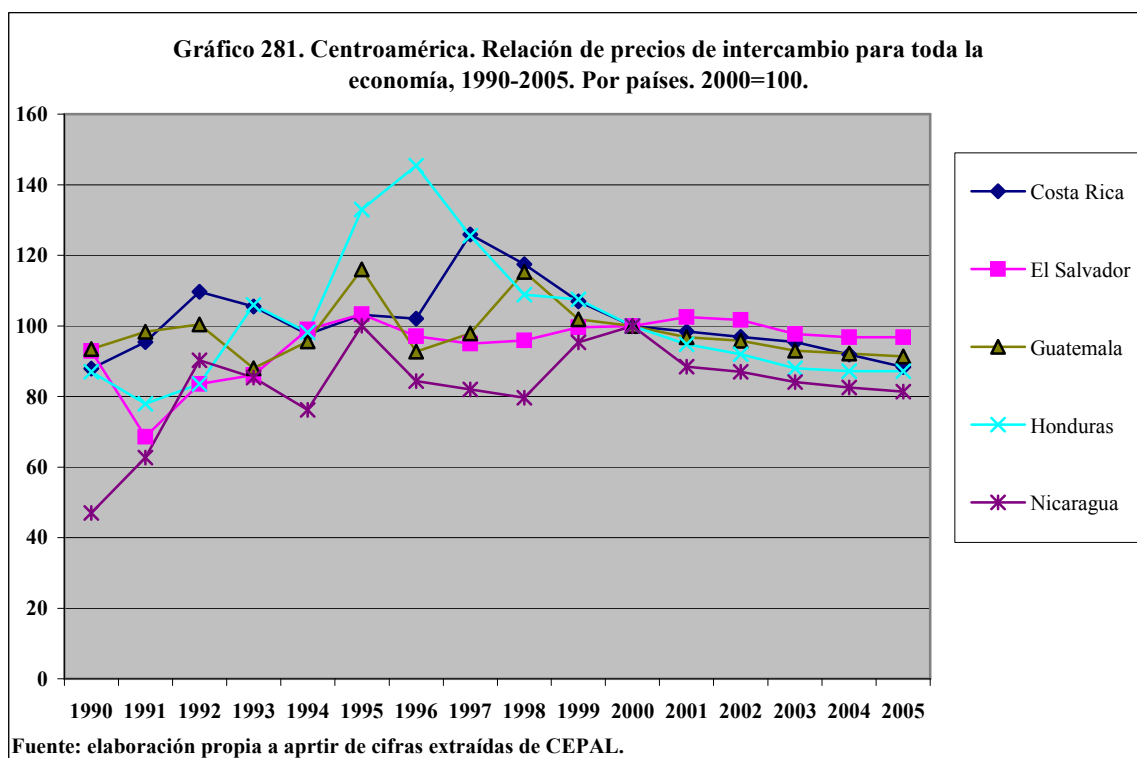
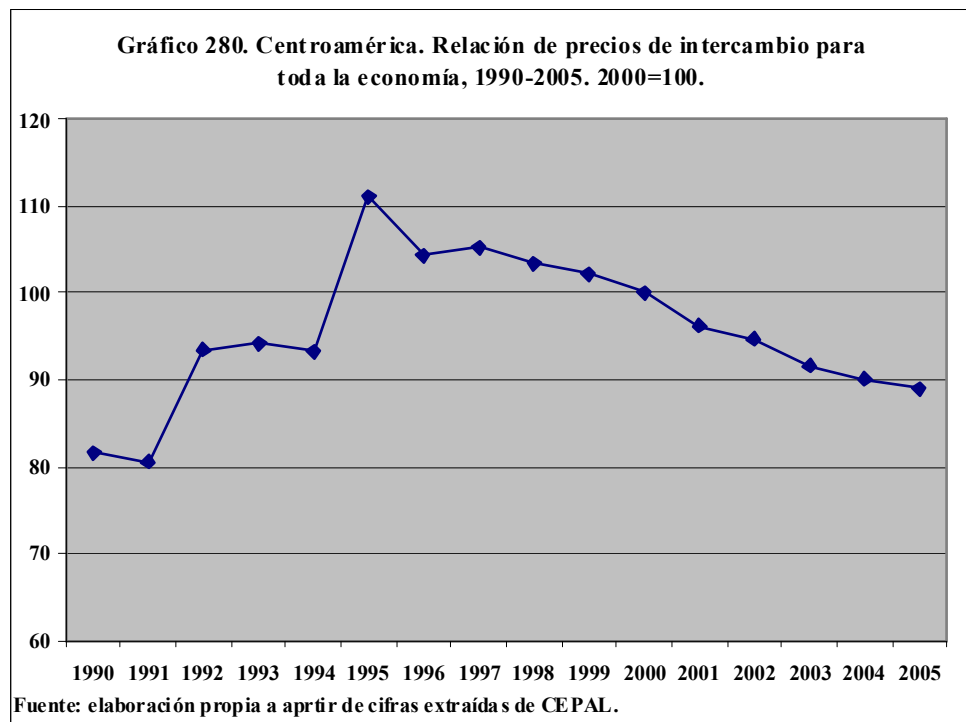
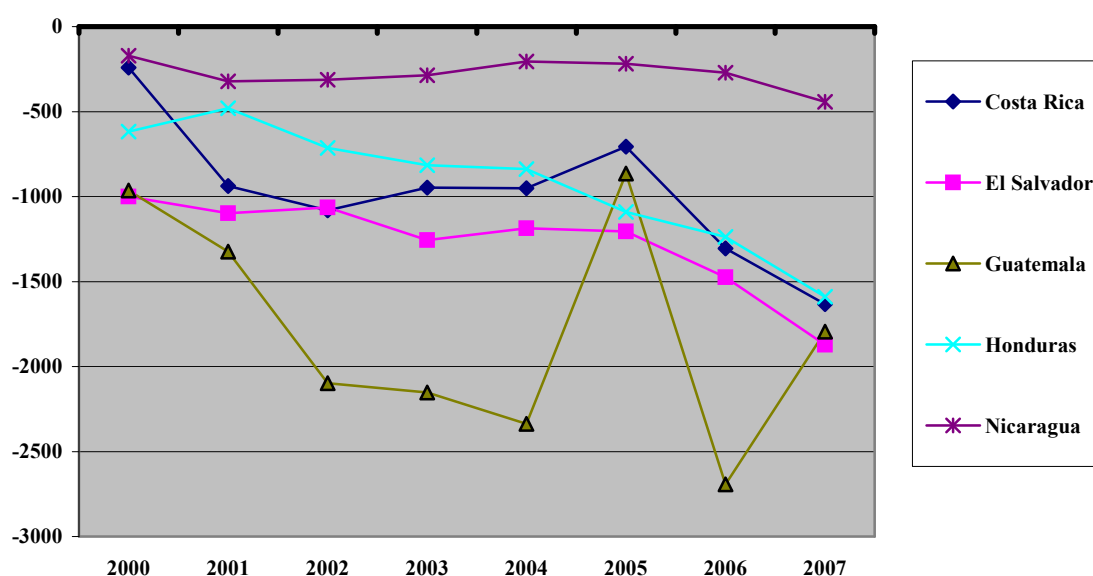
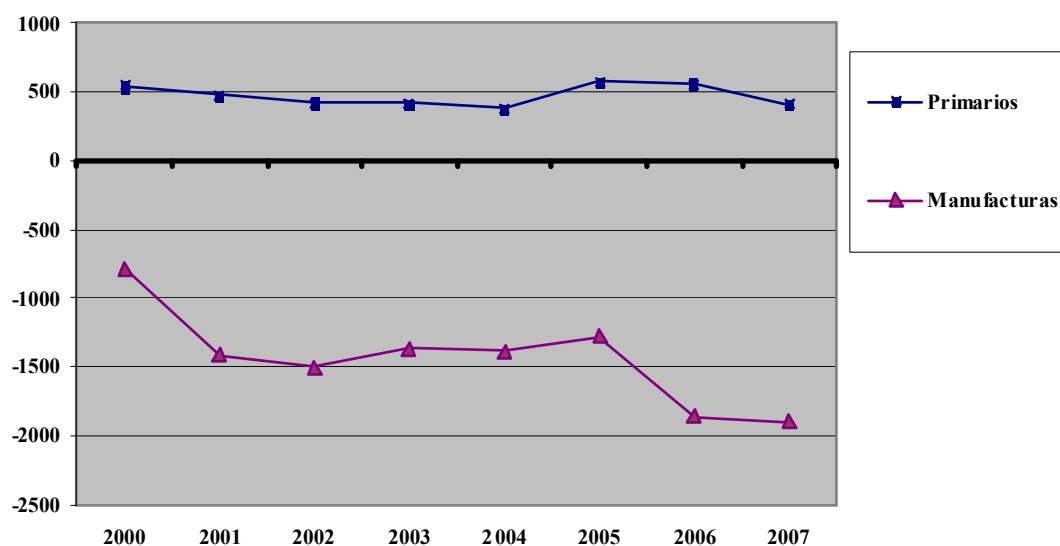


Gráfico 282. Centroamérica. Saldo comercial con Estados Unidos, 2000-2007.
Millones de dólares.



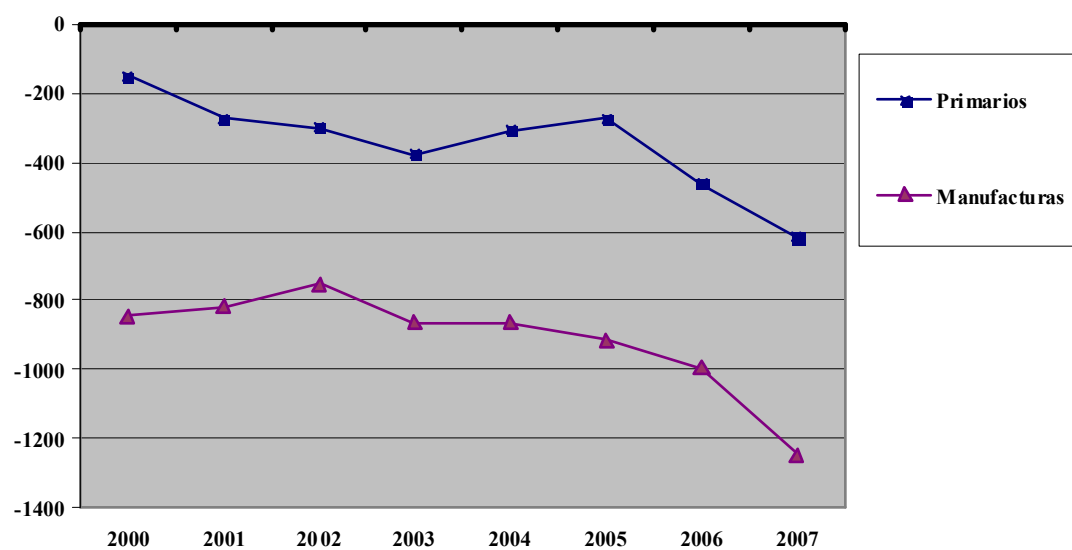
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 283. Costa Rica. Saldo comercial con Estados Unidos, 2000-2007.
Millones de dólares.



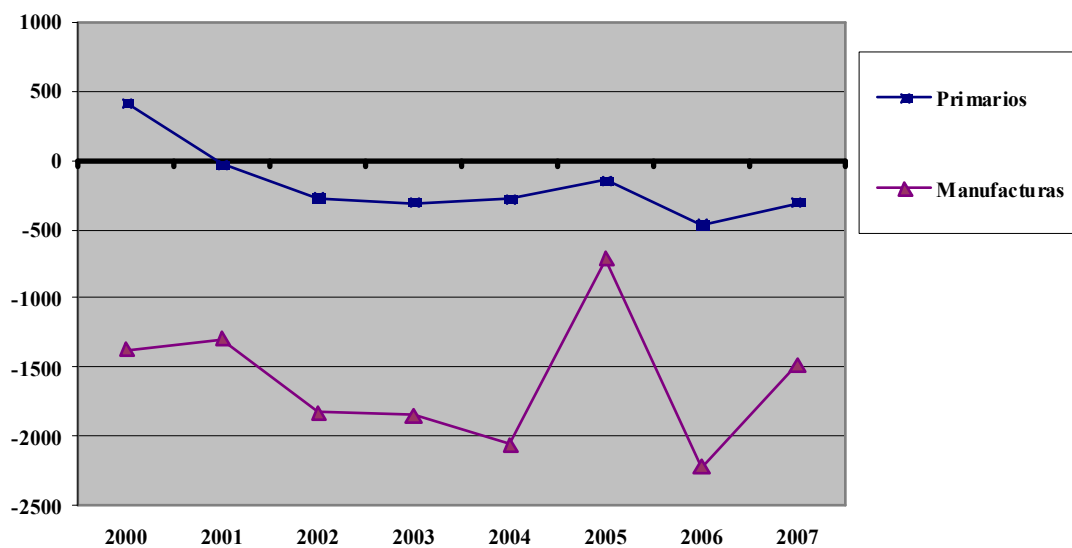
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 284. El Salvador. Saldo comercial con Estados Unidos, 2000-2007.
Millones de dólares.



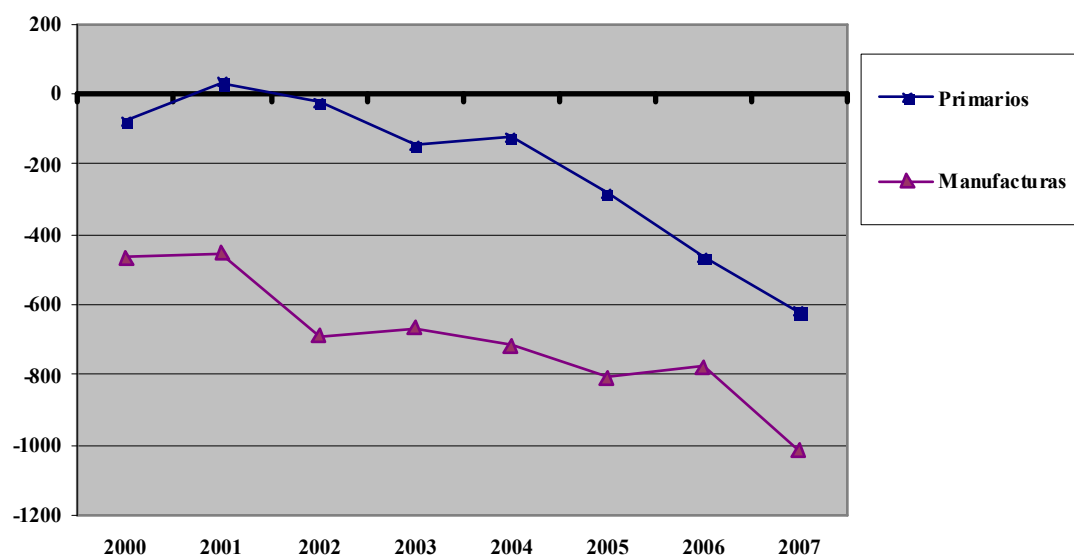
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 285. Guatemala. Saldo comercial con Estados Unidos, 2000-2007.
Millones de dólares.



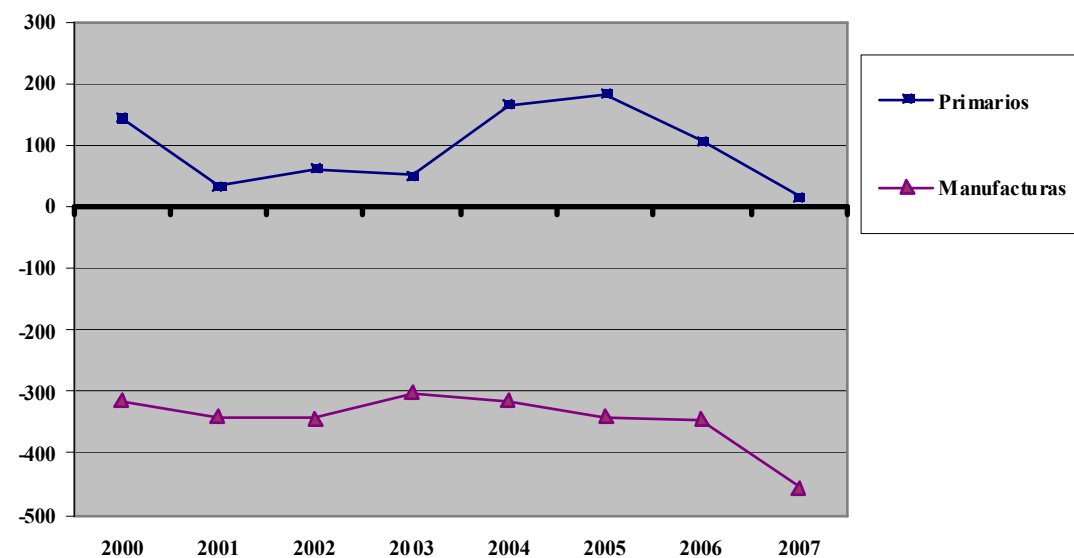
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 286. Honduras. Saldo comercial con Estados Unidos, 2000-2007.
Millones de dólares.



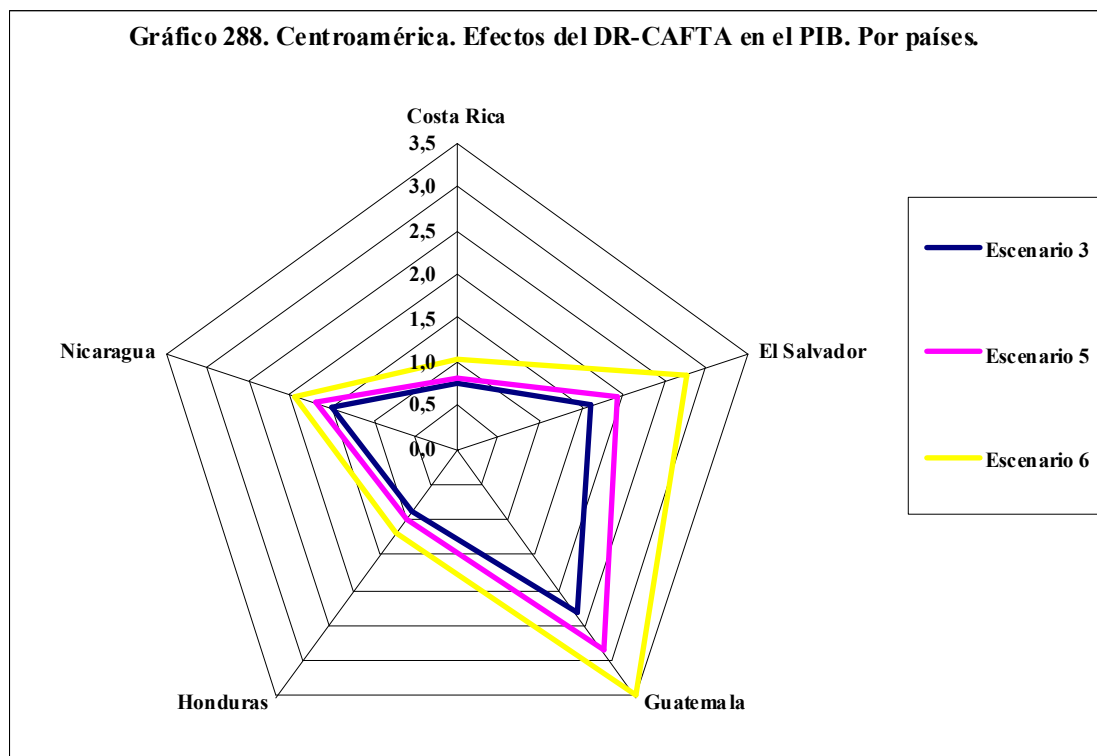
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 287. Nicaragua. Saldo comercial con Estados Unidos, 2000-2007.
Millones de dólares.



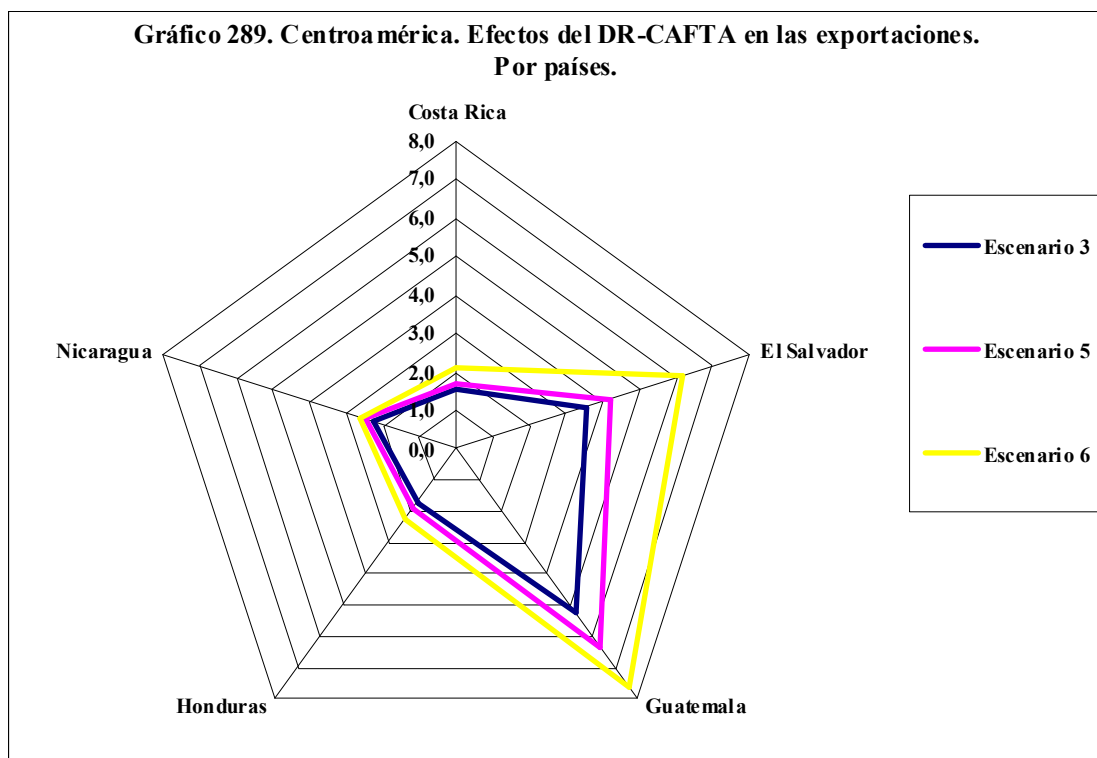
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 288. Centroamérica. Efectos del DR-CAFTA en el PIB. Por países.



Fuente: elaboración propia a partir de valores extraídos de Hinojosa (2003).

Gráfico 289. Centroamérica. Efectos del DR-CAFTA en las exportaciones. Por países.



Fuente: elaboración propia a partir de valores extraídos de Hinojosa (2003).

ANEXO HISTÓRICO

ANEXO HISTÓRICO. PARTE PRIMERA.

EL NACIMIENTO Y EL OCASO DE LA FEDERACIÓN DE CENTRO AMÉRICA: CRÓNICA DE UNA MUERTE ANUNCIADA

La intención de esta parte del Anexo Histórico es mostrar una radiografía general de la situación histórica que acontecía en el istmo centroamericano en el momento inmediatamente anterior y posterior a la formación de la Federación de Centro América. Consideramos que este episodio histórico es de notable importancia debido al hecho de que será en el mismo cuando se sentarán las bases de la proclama independentista en la región, a la par que se dará inicio al proceso económico y político que llevará finalmente a las antiguas provincias del Reino de Guatemala al contexto económico y social que determinará su caracterización naciones soberanas.

Así, cuando fue declarada la independencia de las provincias del antiguo Reino, la satisfacción y el fervor independentista se desbordaron como proclama de un futuro alentador y libre de las ataduras impuestas por un imperio español ya vetusto y en claro declive. Este sentir libertario se unió a una nueva identidad criolla que se desmarcaba del elitista nacionalismo imperial, y creaba una nueva estructura social especialmente gestada por guatemaltecos, salvadoreños y hondureños¹. No es de extrañar que fueran

¹ *Criollo* es el término utilizado antiguamente para designar al habitante nacido en la América Latina colonial que descendía exclusivamente de padres españoles. Se calificaba también de criollo al individuo nacido de criollos. Por su parte, *mestizo* es empleado en América para denominar el mestizaje de las razas europea y amerindia –en Centroamérica eran conocidos también como *ladinos*-. *Amerindio* es el descendiente de cualquiera de los pueblos nativos de América. Finalmente, *mulato* es el término utilizado para designar al individuo nacido de la unión interracial entre una persona blanca y una persona negra, o entre una persona de ascendencia blanca y otra de ascendencia negra. En lo concerniente a Centroamérica, a mediados del S. XVIII y principios del S. XIX la población estaba distribuida del siguiente modo: los indígenas se concentraban en su mayor parte en las regiones administrativas de Chiapas, Guatemala y El Salvador, donde representaban al menos la mitad de la población total. Por su parte, los mestizos eran mayoría en Nicaragua –que superaba ligeramente a la población indígena-, Honduras y Costa Rica. La población de origen africano no tuvo mucha importancia en tanto que segmento diferenciado. Así, a pesar de que desde el S. XVI el comercio de esclavos es una evidencia en la región, éstos fueron empleados en actividades productivas agropecuarias, y rápidamente perdieron su distinción étnica al relacionarse con los mestizos. Por lo tanto, la mayor parte de esta población descendiente de esclavos fue absorbida por la casta *ladina*, siendo su presencia, no obstante, evidente en las tierras bajas de la costa del Pacífico. Finalmente los *blancos* (criollos e inmigrantes peninsulares llegados en una nueva ola de migraciones a lo largo de dicho siglo) constituían un porcentaje reducido sobre el total –alrededor de una quinta parte-. Esta verdadera élite (con amplia mayoría de los primeros respecto a los segundos) lo conformaban mercaderes, terratenientes, comerciantes y funcionarios reales que se establecieron en núcleos privilegiados de las principales urbes del istmo. Sobre la estructura social centroamericana y el control ejercido por la élite criolla se pueden consultar los trabajos de: Meléndez (1970), Martínez (1979), Marroquín (1964), Dalton (1984), Pinto (1986), Hall y Pérez (2003), Pérez (2000), Solórzano (1993), Facio (1965), y fundamentalmente Demyk (1995), Collado, *et al.* (1986), Anna

las firmas de los mandatarios de estos tres países las que aparecieron en el *Acta de Independencia* suscrita el 15 de septiembre de 1821. Ahora, debido a las limitaciones ocasionadas por las deficientes comunicaciones que presentaba la región en esta primera mitad del siglo XIX, los pueblos nicaragüense y costarricense no tuvieron noticias de este alentador suceso hasta semanas después, y no se suscribieron a la misma hasta ya entrado el mes siguiente². Finalmente, este episodio conduciría a la conformación de la Asamblea Constituyente de noviembre de 1824, en la cual se promulgaría la Constitución Federal que serviría como base legal para la creación de la Federación de Centro América.

Pero ¿cuáles fueron las razones principales que llevaron a las provincias centroamericanas a buscar con tanto ímpetu su proclamación como provincias independientes? ¿Realmente este alzamiento supuso la satisfacción de los intereses de todos los grupos sociales que se daban en ese momento en la región? ¿Fue la Federación de Centro América una solución a los problemas que acontecían en la región, o bien un instrumento institucional más que posibilitaba el mantenimiento en el poder de las élites dominantes? Finalmente, ¿hubiese sido posible convertir a la Federación en una realidad? Éstas y otras cuestiones que se irán planteando a lo largo del texto serán las que nos servirán como eje central para la comprensión de este interesante episodio de la historia centroamericana, y las que igualmente nos ayudarán a corroborar la hipótesis central de la que partimos para la elaboración de este trabajo: *no existía en esos momentos una correspondencia real entre las condiciones materiales y el ideal plasmado en la Constitución Federal. En consecuencia, está será la razón principal que imposibilitaría el éxito de la Federación como herramienta de integración del istmo.* Pero antes de entrar directamente en esta cuestión, volvamos al contexto histórico previo a la independencia para analizar las razones que pudieron llevar a las provincias del Reino de Guatemala a la independencia definitiva.

(2003) y Martínez (S.f.). En Soto-Quirós (2006) se expone la estructura, e incluso un censo aproximado por regiones, de cada una de las etnias existentes en la región desde el inicio de la colonización española hasta la independencia.

² Ésta fue la razón por la que hasta el 29 de octubre no tuviese lugar el alzamiento militar en San José ni se diese por concluida la firma de dicha Acta (Cañas-Dinarte, 2002, p.6). Llama la atención que Marure (1960, pp. 73 y ss.) no atribuya la diferencia de fechas a esta cuestión sino que de su lectura se deduce que los intendentos de estas provincias prefirieron esperar y mantenerse neutrales hasta que las convulsiones ocasionadas por la firma de la independencia se calmasen y los sucesos señalasen el rumbo a seguir. Facio (1965, p. 73 y ss.) es también de esta opinión pero dando notable importancia a lo planteado por Cañas-Dinarte (2002).

I.1. DE LA PROCLAMA INDEPENDENTISTA AL PLAN DE IGUALA: **¿EMANCIPACIÓN CONDICIONADA?**

Comencemos nuestro análisis tratando de dar luz acerca de la primera de las cuestiones planteadas: las razones que llevaron a las provincias centroamericanas a buscar su independencia. Las posibles respuestas son sin duda múltiples, por lo que agruparemos el amplio abanico de posibilidades en un grupo representativo que podríamos concretar en el que describimos a continuación.

En primer lugar, la debilidad latente del imperio español, que vio perdido su poder naval en el Atlántico a manos británicas³, permitió el ingreso regular de productos de los asentamientos británicos en los circuitos comerciales centroamericanos, y ocasionó que a mediados del S. XVIII el comercio de este país controlase en gran medida el comercio exterior de Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Esta cuestión implicó que para finales del período colonial los comerciantes de Belice –ya como principal puerto comercial caribeño- tuviesen bajo su dominio la práctica totalidad del comercio de la región (Solórzano, 1993, pp.41 y ss.). Con todo, el monopolio inglés en el istmo se tenía que consolidar, y la imposición de un férreo bloqueo comercial a todo el continente europeo ayudó al colapso del comercio entre España y sus colonias, ocasionando que el continente americano se viese inundado de productos de origen británico y norteamericano.

Por otro lado, la situación económica de la región en ese momento era de fuerte crisis al no existir productos exportables rentables ni propuestas de desarrollo comercial⁴. Así, los costos de la guerra con Inglaterra habían comenzado a superar de manera alarmante los escasos ingresos fiscales del Reino de Guatemala, hecho que empeoró la situación económica de la región. De igual modo, desde mediados del siglo XVII el añil, solo o junto a la grana o cochinilla, había desplazado al maíz, al trigo y fundamentalmente al cacao como producto de exportación principal regional, sometiendo de igual modo a la minería hondureña a un segundo lugar en los intereses económicos del istmo, fundamentalmente a causa de los elevados y poco productivos

³ Desastre de la Armada Invencible y batalla de Trafalgar.

⁴ Para una visión de conjunto de la situación económica imperante en el período se puede consultar: Pérez (2000), Solórzano (1993) y Lindo-Fuentes (1993a y 1993b).

costes de su extracción⁵. Este colorante, conocido también como *indigo* o *jiquilite*, era cultivado en las costas del Pacífico, pero tenía su centro neurálgico en El Salvador. No obstante, a pesar de que la producción estaba dominada en una tercera parte por grandes productores nacionales, éstos debían ceder ante el monopolio cerrado de los mercaderes guatemaltecos, los cuales se encargaban de su comercialización, así como de todas las importaciones provenientes de Cádiz, México, Filipinas y Perú⁶. Debido a esta cuestión, generalmente los precios ofertados por Guatemala no compensaban su cultivo, y se comenzó a tender a pervertir la mezcla con determinadas sustancias para así incrementar el volumen de mercancía ofertada, mermando de modo considerable la calidad del producto. Este hecho, junto con las numerosas plagas de langosta que devoraban el arbusto y una elevada expansión de la demanda que provocó que dicho producto se cultivase de manera más competitiva en otras regiones⁷, ocasionó que dicho resurgir comercial tuviese su auge solamente entre aproximadamente 1760 y 1790⁸. Por consiguiente, habría que esperar hasta mediados del siguiente siglo para que en el istmo se comenzase a cultivar el que sería su principal producto de exportación hasta la actualidad, es decir, el café.

En relación con lo comentado, el gobierno español estableció en 1803 la denominada *consolidación de los vales reales* como medida para hacer frente a la urgente necesidad de recursos económicos. Al amparo de esta disposición se confiscaron los bienes de la iglesia de todas las colonias del continente, exigiendo a su vez que aquellos que tuviesen sus propiedades gravadas con capellanías o cofradías pagasen la totalidad de la deuda. Esta medida tan impopular propició que los comerciantes provincianos diesen la espalda a la corona y al comercio con el imperio, y se centrasen en los intercambios con los comerciantes británicos (Solórzano, 1993, p.64)⁹.

⁵ Por su parte, la producción textil guatemalteca fue presa del libre mercado para beneficio de las importaciones de origen británico que desde el actual Belice, la costa Mosquitia y Jamaica inundaban en ese momento Centroamérica. De hecho, en 1795 se calculaba que había cerca de mil telares en la ciudad de Antigua Guatemala, mientras que en 1820, cuando ya la producción había mermado, funcionaban 637 telares en la nueva Ciudad de Guatemala (Solórzano, 1993, p.37).

⁶ Para información acerca de la influencia ejercida por el monopolio comercial guatemalteco se puede consultar: Floyd (1989), Marroquín (1964), Dalton (1984), Woodward (1989), Vives (1987), Meléndez (1970), Fernández (2003), Palma (1986) y Taracena (2002).

⁷ Venezuela, la India y las Antillas Holandesas fundamentalmente.

⁸ A lo anterior hay que añadir la aparición de *añilinas* o colorantes sintéticos descubiertos por la industria química alemana a mediados del siglo XIX (Torres-Rivas, 1989a, pp.24 y ss.).

⁹ Este hecho supuso un verdadero desastre económico para la región, que vio como en plena crisis de exportación del añil más de un millón de pesos fueron enviados hacia España en concepto de pago de vales reales.

Para empeorar aun más la situación, en 1808 se produjo la invasión francesa del territorio español y el apresamiento y exilio a suelo galo del monarca Fernando VII. Este acontecimiento puso en entredicho la independencia española, pues sin flota naval y con el bloqueo británico, se encontraba aislada y en pleno conflicto bélico frente a la invasión francesa. Sin embargo el asunto no quedó aquí, ya que con el vacío de poder propiciado por la no aceptación de José Bonaparte como monarca español, Centroamérica vivió el inicio de su particular transición política de la mano de la élite guatemalteca, que tras las noticias de la guerra de España tuvo que mantener el poder en Guatemala y en las provincias¹⁰. Para este cometido fueron organizadas milicias, que bajo su control sofocaron los primeros conatos de rebelión que pretendían la emancipación comercial de las provincias con respecto al monopolio guatemalteco¹¹. No obstante, las guerras por la independencia que desde aproximadamente 1810 se daban en México y toda Sudamérica encenderían la mecha que concluiría con la independencia definitiva de todas las naciones del continente¹².

Para concluir, en el mismo plano que las tentativas revolucionarias comentadas, no podemos dejar pasar una serie de acontecimientos históricos fundamentales, como son la guerra de independencia norteamericana, concluida en 1776, la revolución francesa de 1789 y la utopía reformista de las Cortes de Cádiz de 1812. Dichos procesos inspiraron el surgimiento de una serie de ideas libertarias y humanistas que sin duda alentaron a los grandes pensadores centroamericanos en su ideal independentista. Concretamente, el fracaso de las Cortes de Cádiz, que sobrevino tras la reinstauración del absolutismo español en 1814, fue un duro golpe para los reformistas centroamericanos que veían esta *utopía del constitucionalismo* como un triunfo de la España ilustrada que abriría posibilidades para una nueva alianza, bajo principios liberales, entre colonia y metrópoli (Pérez, 2000, p.84)¹³.

¹⁰ No conviene olvidar el monopolio estatal que ostentaba la élite guatemalteca a inicios de este siglo. Por ejemplo, en 1812 se informó de que de los 740 puestos que componían la maquinaria administrativa del Reino de Guatemala, casi 700 se encontraban en poder de empleados de esta región (Informe reservado del presidente de la Audiencia de Guatemala José de Bustamante, 30 de enero de 1821. AGI/AC. Leg. 631. Citado por Pinto (1993, p.77)).

¹¹ Siendo las más importantes las iniciadas en El Salvador y Nicaragua en 1811. En Marure (1960), Solórzano (1993) y Pinto (1993) se puede encontrar información detallada de este capítulo histórico.

¹² Para más información acerca del proceso de independencia en el continente se recomienda la lectura de: Lynch (1973 y 2001), Mitre (1950), Guerra (1992), y fundamentalmente Bethell (1990, Tomos 5 y 6).

¹³ A lo anterior, Pinto (1993, pp.84 y ss.) añade la influencia que en el istmo tuvo el levantamiento antiesclavista de la isla de Santo Domingo, que en el caso de Haití llegó a triunfar y consiguió la abolición de la esclavitud. Para más información acerca de la influencia de las Cortes de Cádiz en el

Es decir, a pesar de que acabamos de mostrar sólo un bosquejo de lo que comúnmente se suele argumentar acerca de las posibles causas que iniciaron, potenciaron o agudizaron –según distintas fuentes- el proceso de independencia centroamericano, podemos afirmar que a lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII la región fue entrando en un contexto de crisis generalizada que se concretó en un evidente deterioro de sus relaciones con la metrópoli. Igualmente persistía la crisis estructural de la dependencia comercial y de la estructura social, que se agudizó al entrar en decadencia la producción y exportación del añil en el caso de la primera, y al iniciarse en la región los primeros alzamientos populares fruto de las ideas liberales en el caso del segundo.

Sin embargo, y volviendo al 15 septiembre de 1821, es conveniente señalar que a pesar de que el proceso de independencia centroamericano nace con el Acta de Independencia suscrita en esta fecha, ésta no vino acompañada de una proclamación real de sus provincias como naciones independientes, sino que fue consecuencia directa de la invitación que el gobierno mexicano hizo a las autoridades centroamericanas para adherirse al Plan de Iguala, y que se consumó el 5 de enero de 1822 con el *Acta de Unión de las Provincias de Centro América al Imperio Mexicano*¹⁴. Ahora bien, ¿qué pudo llevar a estas naciones a aceptar la propuesta de Agustín de Iturbide? Esta cuestión nos lleva directamente al segundo interrogante planteado en este trabajo, y su respuesta tiene una posible explicación en el juego de poder político que desarrollaba la élite del istmo.

I.2. LA PROCLAMA INDEPENDENTISTA Y LAS ÉLITES REGIONALES: ¿ESTRATEGIA PARA MANTENER EL PODER?

Desde los levantamientos de 1811 la clase dominante centroamericana se encontraba aterrada con la posibilidad de que en el seno de la región se pudiese dar un alzamiento popular articulado. Así, a pesar de que los grupos independentistas que habían

contexto político centroamericano se puede consultar: Rodríguez (1984), Hall y Pérez (2003) y García (1994). En Guarisco (2007) se pueden encontrar numerosas referencias bibliográficas al respecto.

¹⁴ Para más información acerca de la adhesión de las provincias centroamericanas al imperio mexicano se puede consultar: Wortman (1976), Benson y Berry (1989), Anna (1991), Luján (1982) y Toussaint, *et al.* (2001). Para información acerca del proceso de independencia mexicano se pueden consultar las obras de Frasquet (2007) y Chust y Serrano (2007), que desde un punto de vista historiográfico analizan esta cuestión dando importantes referencias bibliográficas.

impulsado dichos acontecimientos se encontraban completamente aislados y debilitados a causa del aparato represor del gobierno colonial, desde el comienzo de las guerras de independencia que se daban en todo el continente y la proclamación de las Cortes de Cádiz, en toda la región -incluida Guatemala- dio comienzo un nuevo movimiento republicano que entre 1820 y 1821 buscó la forma de organizarse a nivel nacional (Pinto, 1993, pp.92 y ss.)¹⁵. Por consiguiente, desde que comenzó a circular la noticia de la posible anexión al imperio mexicano, esta facción inició su propio proceso de independencia mediante el alzamiento militar.

Ahora bien, por inferencia de lo anterior la oligarquía era plenamente consciente de que tras el éxito del Plan de Iguala y de las guerras de independencia que asolaban Sudamérica, el antiguo Reino de Guatemala no podía continuar bajo condiciones político-administrativas coloniales. Estos hechos, junto con el mencionado auge republicano que se hacía sentir ya en toda la región, convenció definitivamente a la aristocracia colonial de la necesidad de proclamar la independencia para así tener la posibilidad de seguir conservando en sus manos el poder político. De este modo, en el Acta de Independencia se recoge que:

Siendo públicos é indudables los deseos de independencia del gobº Español q. por escrito y de palabra ha manifestado el pueblo de esta Capital: recibidos por el ultimo Correo diversos oficios de los Ayuntamientos. Constitucionales de Ciudad Real, Comitan y Tuxta, en q. comunican haber proclamado y jurado dha. independencia, y excitan á, qe. se haga lo mismo en esta Ciudad: siendo positivo q. han circulado iguales oficios á otros Ayuntamientos. [...De manera] que siendo la independencia del gobierno Español, la voluntad gral. del pueblo de Guatª, y sin perjuicio de lo q. determine sobre ella el Congreso q. debe formarse, el Sor. gefe Político la mande publicar pa. prevenir las consecuencias q. serian temibles en el caso de q. la proclamase de hecho el mismo pueblo.

Como se puede apreciar, las élites prefirieron proclamar la independencia por el temor, fundamentado en los diferentes alzamientos populares, de que finalmente fuese el mismo pueblo el que mediante un alzamiento definitivo tomase las riendas del proceso. Pero para no llevar a engaño al lector, hemos de aclarar que a pesar de este nuevo rumbo

¹⁵ Además, a mediados de 1820 se dio un levantamiento indígena en Guatemala que a pesar de ser controlado rápidamente, confirmó el descontento social de este sector poblacional. Para más información referente a la situación de este colectivo en el momento de la independencia se puede consultar principalmente: Alda (2000), Falla (1971), Bertrand (1987) y Pollack (2008).

político tanto las provincias como las capitales de la región continuaron gobernadas por la misma élite que proclamó la independencia y que previamente ostentaba el poder en el istmo. De hecho, el general Gabino Gaínza quedó al mando del nuevo gobierno, mientras que la única novedad vino de la mano de la formación de una Junta Provincial Consultiva compuesta por las antiguas autoridades y representantes de la aristocracia colonial centroamericana, cuyo único cometido era el asesoramiento del citado general en cuestiones de índole gubernamental¹⁶. Por lo tanto, a pesar de que este episodio puede ser considerado como un alentador triunfo de la proclama independentista de las masas, desde cierto punto de vista no representó más que el triunfo de los planes políticos de la oligarquía guatemalteca frente a los intereses reales del conjunto de la sociedad centroamericana¹⁷.

Por su parte, las oligarquías locales vieron en la proclama independentista y en la propuesta de Iturbide la doble posibilidad de liberarse del tutelaje guatemalteco y, a su vez, de luchar contra el elemento republicano insurgente que amenazaba con imponer sus intereses en el nuevo rumbo de la región. Por este motivo, la ciudad de Comayagua, antigua capital colonial de Honduras, la Diputación Provincial de León en Nicaragua y Cartago en Costa Rica fueron las primeras ciudades que proclamaron su anexión al potente virreinato mexicano, con el objetivo de buscar una solución contundente a los problemas comentados.

Ahora, en el mismo orden de ideas, el contenido conservador del Plan de Iguala reflejaba los intereses de una oligarquía guatemalteca que veía peligrar su poder en el istmo a causa del contexto social de inminente alzamiento, tanto en lo concerniente a la

¹⁶ “Que el Sr. Gefé Político Brigadier Dn. Gavino Gainza, continúe con el Gobierno Supor. Político y Militar, y p^a q. este tenga el carácter q. parece propio de las circunstancias, se forme una junta provisional consultiva, compuesta de los Sres. individuos actuales de esta Diputación Provincial, y de los Sres. Dn. Miguel de Larreynaga Ministro de esta Audiencia, Dn. José del Valle Auditor de Guerra, Marqués de Aycinena, Doctor Dn. José Valdez, Tesorero de esta Sta. Yglesia, Dr. Dn. Angel M^a 5 Candina, y Lincend^o don Antonio Robles, Alcl 3^o constitucional: el prim^o pr. la Prov^a de León, el 2^o pr. la de Comayagua, 3^o pr. Quesaltenango, 4^o pr. Sololá y Chimaltenango, 5^o, pr. Sonsonate, y el 6^o pr. Ciudad RI. de Chiapa. [...] Que esta Junta provisional consulte al Sr. Gefé político en todos los asuntos económicos y gubernativos, dignos de su atención”.

¹⁷ Esta tesis es ampliamente respaldada por alguno de los estudiosos de este período histórico del istmo, como: Lynch (1973), Taracena (1995), Jiménez y Acuña (2003), Torres-Rivas (1989a) o Pinto (1993) - consultar también bibliografía relacionada en la nota 1-. En relación con lo anterior, este último (Pinto, 1993, p. 102) se atreve a definirlo como una comedia en dos actos, donde el primero fue la proclamación de la independencia de septiembre de 1821 por parte de estos intereses elitistas y el segundo la posterior anexión a México. Por otro lado, Pollack (2009) considera que más que una demostración del poder de la oligarquía, la proclamación de la independencia en Guatemala puede ser considerada como una debilidad.

masa social como en lo relativo a las élites locales. Por este motivo se vio a dicha propuesta como un instrumento para mantener la estabilidad, ya que no podemos dejar de lado el potencial disuasorio que el ejército mexicano representaba para la sociedad centroamericana (Pinto, 1993, pp.95 y ss.)¹⁸. De esta manera se recogía en el Acta de Unión de las Provincias de Centro América al Imperio Mexicano que:

Entre las varias concideraciones que ha hecho la Junta, en esta importante y grave materia, en que los pueblos se hayan amenazados en su reposo, y especialmente en la unión con sus hermanos de las otras provincias con quienes ha vivido siempre ligados por la vecindad, comercio y otros vínculos estrechos, fue una de las primeras, que por medio de la unión a Mexico querían salvar la integridad de lo que antes se ha llamado Reino de Guatemala, y restablecer entre si la unión que ha reinado por lo pasado; no apareciendo otro para remediar la divición que se experimenta. [...Y] como algunos pueblos han fijado al juicio de la Junta lo que más les convenga resolver en la presente materia y circunstancias, por no tenerlas todas a la vista; la Junta juzga, que manifestada, como está de un modo tan claro, la voluntad de la universalidad, es necesario que los dichos pueblos se adhieran a ella para salvar su integridad y reposo.

O expresado de otro modo, se determinaba que el alegato unionista era la única vía para solucionar los problemas segregacionistas del istmo, planteando a su vez la necesidad de que aquellos pueblos que hubieran expresado algún tipo de duda acerca de esta cuestión, se adhiriesen a la invitación de Agustín de Iturbide para salvaguardar plenamente el concepto geopolítico que representaba el Reino de Guatemala.

Pero este capítulo de adhesión estaba llamado a ser corto, y así la diferencia de intereses dentro de las propias élites regionales, la lejanía del centro de poder y la persistente semilla independentista en forma de conflicto bélico continuaban espoleando a cualquier nación que pretendiese adherir a estas provincias a su reino¹⁹. En consecuencia, el envío de contingentes militares a la capital de Guatemala para intentar controlar a los insurgentes –en su mayoría guatemaltecos y salvadoreños- no hizo más

¹⁸ Además, el clero jugó un papel fundamental en este proceso al transformar la anexión en un problema religioso y calificar de *herejes* a las facciones contrarias a la anexión. Así mismo, para Iturbide, muy consciente de la precaria situación interna de Centroamérica, este capítulo significaba la oportunidad de ensanchar las fronteras de su imperio.

¹⁹ De hecho, este afán de independencia había incluso llevado a El Salvador --que nunca ocultó su republicanismo y rechazo a la anexión a México-- a pedir la adhesión a los Estados Unidos en septiembre de 1822 (Pérez, 2000, p.88). Con el propósito de someter a las ciudades rebeldes, y especialmente a la provincia de San Salvador, Iturbide envió a la región un fuerte destacamento. Pero la fuerte tradición anticolonial y la derrota del ejército guatemalteco-mexicano de la mano del general Arce, lograron que a lo largo de todo el período de anexión esta provincia permaneciese independiente del monopolio Guatemala-México.

que intensificar este afán libertario, y después de que una rebelión de generales mexicanos destituyese del cargo a Iturbide, la guerra civil se extendió definitivamente por toda la región. A partir de este momento, Vicente Filísola, el oficial a cargo del destacamento en Guatemala, no pudo más que convocar a un Congreso para discutir el tema de la anexión centroamericana a México.

Este último se concretó el 1 de julio de 1823 con el objetivo de proclamar la independencia absoluta de Centroamérica, así como con la intención de declarar a ese Congreso como Asamblea General Constituyente²⁰. Comenzaba así el verdadero proceso de emancipación regional, que a través del Decreto de Independencia Absoluta de las Provincias del Centro de América de 11 de julio de 1823, no dejaba lugar a dudas al proclamar:

Que la Independencia del Gobierno español ha sido y es necesaria en las circunstancias de aquella nación y las de toda la América: que era y es justa en sí misma y esencialmente conforme a los derechos sagrados de la naturaleza: que la demandaban imperiosamente las luces del siglo, las necesidades del Nuevo Mundo y todos los más caros intereses de los pueblos que lo habitan. Que la naturaleza misma resiste la dependencia de esta parte del globo separada por un Océano inmenso de la que fue su metrópoli, y con la cual le es imposible mantener la inmediata y frecuente comunicación, indispensable entre los pueblos que forman un solo Estado. Que la experiencia de más de trescientos años manifestó a la América que su felicidad era del todo incompatible con la nulidad a que la reducía la triste condición de colonia de una pequeña parte de la Europa. Que la arbitrariedad con que fue gobernada por la nación española y la conducta que ésta observó constantemente, desde la conquista, excitaron a los pueblos al más ardiente deseo de recobrar sus derechos usurpados. Que a impulsos de tan justos sentimientos, todas las provincias de América sacudieron el yugo que las oprimió por espacio de tres siglos: que las que pueblan el antiguo reino de Guatemala proclamaron gloriosamente su independencia en los últimos meses del año de 1821; y que la resolución de conservarla y sostenerla es el voto general y uniforme de todos sus habitantes.

Pero además, en claro conflicto con los intereses primeros que marcaron la aceptación por parte de la élite centroamericana de la propuesta de adhesión al Plan de Iguala, en el Decreto se dejaba constancia de que:

²⁰ Empero, como muestra de la supremacía mexicana y de la debilidad de la oligarquía dominante en el istmo, Filísola retiró sus tropas un mes después de esta fecha llevándose *bajo el brazo* la adhesión de Chiapas a México. Para más información acerca de este episodio histórico se puede consultar: Belson y Berry (1989), Avendaño (2008) y Acuña (2005). Por otro lado, para profundizar en la problemática chiapaneca: Carvalho (1994) y Gutiérrez (2005).

...la incorporación de estas provincias al extinguido imperio mexicano, verificada *sólo de hecho* en fines de 821 (sic.) y principios de 822 (sic.), fue una expresión violenta arrancada por medios viciosos e ilegales. Que no fue acordada ni pronunciada por órgano ni por medios legítimos: que por estos principios la representación nacional del estado mexicano, jamás la aceptó expresamente, ni pudo con derecho aceptarla; y que las providencias que acerca de esta unión dictó y expidió D. Agustín de Iturbide, fueron nulas. Que la expresada agregación ha sido y es contraria a los intereses y a los derechos sagrados de los pueblos nuestros comitentes: que es opuesta a su voluntad y que en concurso de circunstancias tan poderosas e irresistibles exigen que las provincias del antiguo reino de Guatemala se constituyan per si mismas y con separación del Estado Mexicano.

Y por lo tanto, los representantes de las provincias signatarias declaraban:

1º- Que las expresadas provincias, representadas en esta Asamblea, son libres e independientes de la antigua España, de México y de cualquiera otra potencia, así del antiguo como del nuevo mundo; y que no son ni deben ser el patrimonio de persona ni familia alguna. 2º- En consecuencia, son y forman nación SOBERANA, con derechos y en aptitud de ejercer y celebrar cuantos actos, contratos y funciones ejercen y celebran los otros pueblos libres de la tierra. 3º- Que las provincias sobre dichas, representadas en esta Asamblea (y demás que espontáneamente se agreguen de los que componían el antiguo reino de Guatemala) se llamaran, por ahora sin perjuicio de lo que resuelva en la Constitución que ha de firmarse: «PROVINCIAS UNIDAS DEL CENTRO DE AMERICA».

Es decir, de nuevo la oligarquía tomaba las riendas de la evolución política del istmo y se decantaba por la estrategia que más convenía a sus intereses regionales. Si en un primer momento la pretensión se concretó en una alianza con un imperio cuya hegemonía militar ayudaba a mantener el orden social y las pretensiones unionistas, en este caso el entorno de marcado conflicto bélico dejaba como única vía de unificación regional la independencia plena de Centroamérica de cualquier imperio. Pero en un contexto de guerra civil, ¿de qué manera pretendía la oligarquía mantener sus privilegios? Es hora de entrar a analizar las consecuencias de esta decisión.

I.3. EL NACIMIENTO DE LA FEDERACIÓN DE CENTRO AMÉRICA: **¿UTOPIA O REALIDAD?**

Si bien con la instauración de este primer Congreso Constituyente se proclamaron las Provincias Unidas del Centro de América, toda la labor de la Asamblea concluyó el

22 de noviembre de 1824 con la promulgación de la Constitución de la República Federal de Centro-América y la denominación de la República como Federación de Centro América²¹. En lo relativo a la organización del poder se determinaba que el poder legislativo residiría en el Congreso -compuesto por representantes popularmente elegidos en razón de uno por cada treinta mil habitantes-, siendo sus atribuciones la de hacer las leyes y la de autorizar al poder ejecutivo para emplear la milicia de los estados cuando lo exija la ejecución de la ley, o sea necesario contener insurrecciones o repeler invasiones. Lo que nos lleva directamente al papel del poder ejecutivo, el cual sería ejercido por un Presidente nombrado por el pueblo por un período de cuatro años, pudiendo ser reelegido una vez sin intervalo alguno. Pero el matiz a destacar era que el Presidente tendría a su mando toda la fuerza armada de la Federación, y que además podría usarla para repeler invasiones o contener insurrecciones, dando siempre cuenta al Congreso, o en su receso al senado.

Es decir, la decisión final de actuación de las fuerzas armadas recaía en el Congreso. Pero, ¿qué composición presentaba en ese momento esta institución? Bien, en función de los habitantes de cada provincia, el Primer Congreso Federal -abril de 1825- quedó conformado del siguiente modo: 18 diputados por Guatemala, 9 por El Salvador, 6 por Honduras, los mismos por Nicaragua y 2 por Costa Rica (Pérez, 2000, p.90)²². La evidencia indica que los representantes de Guatemala ostentaban casi la mayoría en el Congreso, y en consecuencia el poder a la hora de tomar decisiones estaba sensiblemente desequilibrado a su favor.

Sin embargo, este federalismo centralista hubiese ocasionado el inmediato alzamiento de las facciones insurgentes, por lo que se decidió que cada uno de los estados que componían la Federación fuese libre e independiente en su gobierno y

²¹ Claramente influenciada por la constitución estadounidense y por las Cortes de Cádiz, en la misma se establecía que “el pueblo de la República federal de Centro América es soberano é independiente” (Art.1), siendo su “primer objeto la conservación de la libertad, igualdad, seguridad y propiedad” (Art.2). De igual modo se remarcaba que “el gobierno de la República [sería] popular, representativo [y] federal” (Art.8), y que dicha República pasaba a denominarse Federación de Centro América (Art.9). Finalmente se declaraba que “la federación [quedaría compuesta] de cinco estados que son: Costarrica, Nicaragua, Honduras, el Salvador y Guatemala”, mientras que “la provincia de Chiapas se tendrá por estado de la federación cuando libremente se una” (Art.6). Sin embargo, en virtud de los Artículos 196, 197 y 198, el 2 de febrero de 1838 la provincia de Los Altos pasaría a ser el sexto Estado de la Federación. Sobre la provincia de Los Altos se puede consultar: Taracena (1997).

²² Ahora, si nos regimos por los datos del censo de población disponible para 1824 estos serían: 20 diputados por Guatemala, 9 por El Salvador, 5 por Honduras, 6 por Nicaragua y 2 por Costa Rica.

administración interior, otorgándoles todo el poder que por la Constitución no estuviere conferido a las autoridades federales. De esta manera el poder legislativo de cada Estado residiría en una Asamblea de representantes elegidos por el pueblo, que quedaría encargada de formar la constitución particular del mismo conforme a la Constitución federal. Mientras que el ejecutivo residiría en un jefe nombrado por el propio pueblo, quien dispondría de su fuerza armada, pudiendo hacer uso de ella para su defensa en caso de invasión, previa comunicación a la Asamblea o en su receso al Consejo.

Como puede apreciarse, el modelo federativo que pretendía implantarse tenía un carácter notablemente diversificado, donde aparte de un poder ejecutivo y legislativo a nivel federal, se delegaba en las diferentes naciones la administración territorial en todas sus facetas, incluida la de la defensa y disposición de las fuerzas armadas del Estado, así como la de redacción de una Constitución nacional. Por lo tanto, sería el pueblo el que elegiría a sus representantes, y en consecuencia el Presidente y miembros de la Asamblea de cada una de las provincias serían representativos de las demandas políticas del mismo. Por este motivo, si bien las decisiones derivadas del Congreso de la Federación, donde el peso e influencia de Guatemala como nación era incuestionable, repercutían en todo el istmo vía Constitución de la República, su cuestionamiento e incluso desacuerdo eran inevitable en regiones o provincias donde el componente nacionalista era más fuerte, potenciando así el contexto bélico que ya era generalizado en toda la región.

En consecuencia, a pesar de que la Constitución tuvo vigencia hasta marzo de 1840, nunca llegó a consolidar a la Federación de Centro América como una pacífica unión de estados. El separatismo de éstos era latente, y el desarrollo federativo se vio indudablemente minado por un conflicto bélico enmarcado en una serie de sucesos que podemos dividir entre los que venían directamente derivados de la estructura colonial, y los que fueron consecuencia del contexto centroamericano de ese momento²³. Por lo tanto, ¿qué razones fueron las que pudieron llevar a esta utopía integracionista al fracaso?

²³ A estos, Facio (1965, pp. 89 y ss.) añade uno de carácter estrictamente jurídico: una mejor redacción de la Constitución Federal. Así, piensa que “con la redacción más inteligente de alguno de sus textos, aun hubiera podido retrasarse más la desintegración” de la Federación.

En lo que concierne a los primeros, encontramos en primer lugar la falta de intercambio económico centroamericano. A este respecto, el imperio español nunca estableció comercio o interdependencia económica o comercial alguna entre las diferentes provincias centroamericanas. Todas las colonias fueron organizadas hacia el comercio con la capital del Imperio en una clara estructura de economía colonial. Es decir, se exportaban a España materias primas y productos diversos reexportables al resto del mundo, y se enviaba a las colonias productos de mayor valor añadido. No se establecieron intereses comunes intrarregionales, y además las comunicaciones se desarrollaron fundamentalmente hacia los puertos de embarque. A esto hay que añadir que el Imperio se encargaba de impedir cualquier atisbo de diversificación comercial contrario a sus postulados, manteniendo así su monopolio comercial²⁴. Por lo tanto, la autosuficiencia no fue un rasgo característico de la economía centroamericana, y la ausencia de esta última no propició la constitución de una estructura económica sólida, ni favoreció el surgimiento de grupos sociales ligados a alguna actividad económica importante que de alguna manera se convirtiese en protagonista del desarrollo económico centroamericano (Torres-Rivas, 1989a, p.12)²⁵.

Debemos también hacer mención a la desproporción existente entre Guatemala y el resto de Centroamérica en lo referente a desarrollo. Recordemos que fue en este país donde se estableció la capital del Reino de Guatemala, y por lo tanto era el verdadero centro de desarrollo regional. Como ejemplo, se puede hacer mención a que mientras que en el resto de Centroamérica no existían apenas escuelas, en Guatemala había universidad, colegio de secundaria, consulado de comercio y Administración de Justicia

²⁴ Por ejemplo, se impedía en toda la América española el cultivo del olivo o la vid.

²⁵ Ahora, debido a la evidente revolución que implicó la especialización exportadora de la región con respecto al añil, a lo largo del S. XVIII y hasta la independencia sí podemos hablar de una especialización productiva que, a pesar de ser poco representativa en el marco global, se centraba en el incipiente mercado regional. Así, los cultivos de añil, que se centraban principalmente en la región costera de El Salvador, desplazaron a otras producciones tradicionales como el maíz, el frijol y principalmente la ganadería. Por este motivo, la región se vio en la obligación de importar ganado de sus vecinos para satisfacer la demanda de su población y de su estructura productiva, y en consecuencia Nicaragua, la zona del Pacífico de Honduras y el oriente guatemalteco comenzaron a participar de la economía ganadera. Mientras, la parte occidental de este último, conjuntamente con Chiapas, comenzó una especialización textil que llegó a ser considerada de gran escala --es necesario comentar que la especialización en este sector comenzó realmente en el S. XVI cuando las comunidades indígenas comenzaron a trabajar la lana y el algodón--. Por su parte, la región central de Honduras continuó centrada en la extracción de plata, mientras que Costa Rica, país que presentaba unas exportaciones de cacao en fase terminal, tuvo que recurrir a la explotación de un nuevo producto para mantener su economía. Como consecuencia, el cultivo de tabaco hizo presencia en el istmo, teniendo como máximos demandantes a Nicaragua y el actual Panamá (Solórzano, 1993, p.34 y ss.).

ente otros²⁶. Aparte de lo anterior, el gobierno estaba centralizado en esta ciudad, lo que ocasionaba que los beneficios obtenidos por la tributación de rentas ingresasen en primer lugar en las arcas del gobierno de España, para posteriormente ser gestionados por el Reino, que priorizaba siempre en su capital²⁷. Finalmente, derivado de este hecho tenemos una clara concentración de la población, ya que de algo más de un millón doscientos mil habitantes que poblaban en ese momento el istmo, el cincuenta por ciento residía en Guatemala²⁸. Esta cuestión, junto a la desarticulación regional y al aislamiento de los estados fruto de las deficientes comunicaciones, afectaba a la representación proporcional y ocasionaba que los estados fuesen reacios a someterse a decisiones de carácter federativo. Así, no es de extrañar que a la hora de elegir entre *patria* nacional o *patria* centroamericana, muchas se decidieran por la primera²⁹.

Finalmente nos encontramos con unas marcadas diferencias de poder entre las distintas facciones socioeconómicas y con un deficiente sistema tributario que además perjudicaba a los indígenas, lo que provocó sucesivos levantamientos de este colectivo desde 1832 hasta 1837. Paralelamente, a pesar de la mayor participación de los mestizos en las decisiones a nivel regional, el fin de la esclavitud y el auge de libre comercio, la situación de los terratenientes del interior del istmo no cambió sustancialmente y la relación entre *señor* e *indio* continuaba marcada por los abusos de poder³⁰.

Continuando con los sucesos derivados del contexto centroamericano de ese momento, en lo que respecta a los planes integracionistas de la región, la diplomacia británica, cuya única pretensión era construir un canal interoceánico a través del istmo, siempre se mantuvo cercana a la idea nacionalista de repúblicas independientes. ¿Qué razón la llevó a presentar esta actitud? Indudablemente el hecho de que sus planes imperialistas se centraban en el dominio de la costa caribeña del istmo y en la creación

²⁶ Sol (1972, p.67) añade que se podría decir que el desarrollo cultural y económico de este país, para lo que fue el tiempo comprendido entre los siglos XVII y XVIII, era más adelantado que el que tenía Estados Unidos. Tanto así, que la Universidad de San Carlos –aun como Colegio Universitario de Santo Tomás- fue fundada con anterioridad a la de Harvard (1562 y 1636, respectivamente).

²⁷ Los ingresos tributarios provenían fundamentalmente de aduanas, tabaco y alcohol.

²⁸ Según cifras extraídas de Sol (1972) y Gudmundsun (1993).

²⁹ A este respecto la pregunta que subyace en todo el trabajo de Taracena (1995) y Jiménez y Acuña (2003) es si realmente podemos hablar de algún tipo de sentimiento nacional centroamericano, mientras que el caso de Collado, *et al.*, (1986) la cuestión tiene relación con el interrogante de si después de tres siglos de colonialismo verdaderamente la región tenía unas raíces lo suficientemente firmes como que se mantuviesen después de la independencia. Torres-Rivas (1989a) incluso se atreve a afirmar que la región se encontraba centralizada como Reino por razones de exclusiva conveniencia administrativa.

³⁰ A este respecto se puede consultar Gudmundsun (1995).

de un canal interoceánico que le asegurase definitivamente el control del comercio marítimo. Por consiguiente era preferible para sus objetivos la creación de cinco pequeñas naciones independientes con las que negociar como imperio que una federación de naciones con una sola voz³¹.

Sin embargo, el que consideramos principal hecho de estas características se concreta en las diferencias ideológicas entre conservadores y liberales, que sumieron a la región en un conflicto bélico que se alargó durante varios años. En un ejercicio de demarcación política, los primeros siempre habían sido partidarios de la unidad con España, por lo que la independencia supuso un duro golpe para una facción política que defendía una fuerte influencia de la iglesia dentro de un Estado totalmente centralizado. Por su parte, los liberales, encabezados por Manuel José Arce y el general hondureño Francisco Morazán, plantaron cara a un sector conservador que, encabezados por la iglesia guatemalteca y los grandes comerciantes de la capital, se oponía a la reforma constitucional que buscaba el restablecimiento de la autoridad efectiva en el Gobierno Federal³². Toda esta lucha entre facciones ideológicas culminó en 1829 cuando las cuatro provincias se unieron contra Guatemala y llevaron a Morazán a la Presidencia de la República de Centroamérica. Pero a partir de esta fecha el contexto bélico impidió cualquier tipo de decisión a nivel federal, y el sueño unionista concluyó cuando en 1838 los gobiernos de Nicaragua, Costa Rica y Honduras deciden separarse de una Federación que nunca supo como unir a la región.

³¹ La era de las presiones diplomáticas se inauguró en 1825 cuando la República Federal, vía Congreso, firmó un primer empréstito con la Casa Barclays, Herring & Richardson de Londres por un monto de 5 millones de pesos. A partir de este momento esa dependencia financiera se convertiría en una verdadera debilidad regional y daría pretextos a la figura del cónsul británico Frederick Chatfield para amenazantes reclamos del pago de intereses combinados con manifiestas ambiciones sobre la costa caribeña del Caribe (Pérez, 2000, p.93). En Torres-Rivas (1989a, pp.17 y ss.) se expone la evolución de esta deuda, remarcando que la cancelación de la misma se extendió décadas, e incluso hasta mediados del siguiente Siglo en el caso de Honduras y Nicaragua.

³² Los grupos sociales más conservadores se localizaban ante todo en las antiguas capitales coloniales de provincia: León, Comayagua, Cartago y fundamentalmente Ciudad de Guatemala. Mientras que la élite social que abrazaba ideales independentistas y republicanos se localizaba principalmente en la región salvadoreña, pero también, aunque con menor peso, en Granada, San José, Tegucigalpa y en la propia provincia de Guatemala. Este último grupo estaba conformado por agrupaciones de terratenientes de todas las regiones comentadas, así como comerciantes en el caso de Granada, mineros en el caso de Tegucigalpa, medianos propietarios en el caso de San José y Guatemala, y funcionarios e intelectuales que se centraban fundamentalmente en esta última ciudad (Pinto, 1993, p.74).

I.4. CONCLUSIONES

Tras concluir todo este episodio histórico podemos ya responder a las cuestiones planteadas al inicio de este Trabajo. Así, en relación a las causas que ocasionaron la independencia de las provincias del antiguo Reino de Guatemala, la evidencia indica la casi imposibilidad del mantenimiento del régimen colonial. En todo el continente americano los levantamientos independentistas habían dejado claro la poca consistencia del mismo, a la par que una nueva clase social, la oligarquía criolla, demandaba un puesto preferente en la historia del istmo. En ese sentido, los alzamientos militares comandados por Bolívar y San Martín pusieron en entredicho de manera definitiva la dominación de la metrópoli colonial y sentaron las bases de la emancipación de todos los países integrantes del imperio español de las indias orientales. Sin embargo, es importante señalar que en el caso del istmo centroamericano las provincias afectadas no tuvieron que recurrir al conflicto armado o a la rebelión social. En este caso la emancipación fue pacífica y lógica, al venir de la mano de la propuesta planteada por el imperio mexicano. Es decir, no hubo transición violenta ni ejércitos enfrentados. Solamente burocracia y un claro juego político por parte de la clase social dominante -la oligarquía- que planeó la evolución de la región con la lógica de lo que estaba ocurriendo en todos los países vecinos.

Pero, ¿quiere esto decir que el contexto social reinante era pacífico y democrático? Se deduce que no. A pesar de que no se dio en la región un conflicto entre ejércitos regulares claramente demarcados, el alzamiento social y los enfrentamientos armados proliferaron en toda el área. Desde los episodios de El Salvador y Guatemala de 1811, el conflicto entre las masas y las milicias institucionales fue continuo³³. Este hecho obliga a completar el análisis con un estudio de clases sociales que puede ayudar a enfocar este episodio desde otro punto de vista, pues a pesar de que la élite criolla en todo momento mantuvo las riendas del proceso, no fue el único protagonista y los hechos comentados obligan a ampliar el marco de análisis hacia otros protagonistas que algunos investigadores denominan “subalternos” (Pollack, 2008 y 2009).

³³ Además, a lo anterior hay que unir los numerosos levantamientos del pueblo indígena, fundamentalmente en Guatemala

Esta última aclaración nos lleva a la segunda de las cuestiones planteadas: la relacionada con las élites sociales. Así, el mantenimiento del poder y del orden colonial se convirtió en una prioridad para un sector que sin duda veía en el proceso de independencia y en las propuestas liberales una amenaza a sus privilegios. La oligarquía colonial que ostentaba el poder en Centroamérica -principalmente criollos y españoles residentes en Guatemala- en ningún momento dio opción a la sociedad civil para tomar decisiones de tipo federal. Siempre se mantuvo firme ante revueltas sociales e incluso ante alzamientos de tinte oligárquico llevados a cabo en provincias insurgentes. Por consiguiente, la proclamación de la independencia y la posterior adhesión al Plan de Iguala no fueron más que las dos caras de la misma moneda, y la suscripción de la Constitución Federal y el fallido intento de la Federación una nueva herramienta de control político.

¿Qué importante deducción podemos extraer de lo que acabamos de comentar? El fuerte carácter endógeno del proceso de independencia centroamericano. Generalmente se suele argumentar que la independencia fue *forzada* desde el exterior, *importada*, o dicho de otro modo, que tuvo un marcado carácter exógeno al venir de la mano de la invitación de Agustín de Iturbide. Sin embargo, como hemos podido apreciar a lo largo de este Trabajo también es evidente que no podemos dejar de lado los condicionantes endógenos que han marcado la evolución del proceso. Así, a la decadencia de la metrópoli colonial y a las deficiencias estructurales derivadas de la ausencia de un plan de desarrollo económico regional por parte de la corona española, se unió la centralización del gobierno y de la gestión del Reino en una sola provincia. Ambas funcionaron como potenciadores de las ideas libertarias y nacionalistas tanto de las élites locales como de los grupos sociales liberales. La búsqueda de la independencia en este caso fue ajena a la invitación del imperio vecino, pues se forjó con anterioridad y como inferencia de una estructura colonial completamente inoperante. Con o sin invitación exterior, la presión sociopolítica interna hacía insostenible el modelo de gestión.

Pero en relación con lo anterior, también es cierto que con el nacimiento de la Federación no se solventaron todos los problemas estructurales que atesoraba el istmo y que finalmente la llevaron a su destrucción. En este sentido, la pregunta que emana de la anterior afirmación es si con una consistente política de cohesión y desarrollo regional hubiese sido posible que la Federación de Centro America se convirtiera en una

realidad. A este respecto pensamos que los importantes condicionantes liberales y nacionalistas, junto con la escasa preparación política para llevar a cabo políticas de este tipo, hacían imposible la implementación de herramientas de integración al uso. Es decir, en cierta manera con el nacimiento de la Federación se firmaba su sentencia, pues la región quizá no se encontrase aun preparada para llevar a cabo una exitosa convivencia que exigía de ciertas políticas de integración regional imposibles de implementar en ese momento. En la Constitución no se contemplaba ningún tipo de herramienta de este tipo, ni se mencionaba como propósito la necesidad tanto de potenciar el desarrollo de la región en conjunto como de hacerlo en las regiones donde la evidencia así lo exigía. Así mismo no se contemplaba plan económico alguno y simplemente se delegaba la gestión en la administración de cada uno de los estados. Tampoco se explicitaba política alguna a seguir ni propósitos generales de carácter económico, político y social.

Queda claro que en tales circunstancias la creación de una Federación sin un plan de política económica y social consistente hacía imposible el ideal reflejado en la Constitución de la República Federal. Sin lo anterior, entramos en el ámbito de la idealización o los deseos, pero nos alejamos de la realidad. La no correspondencia entre las condiciones materiales y el ideal liberal que implicaba una nación igualitaria labrada mediante el consenso entre las diferentes clases y grupos sociales, fue un impedimento insalvable que se vio además potenciado por la impaciencia nacionalista de algunos de los países implicados, que a la hora de elegir entre el contexto nacional y el regional se decidieron sin dudar por el primero.

ANEXO HISTÓRICO. PARTE SEGUNDA.
EL AFIANZAMIENTO DE LAS ECONOMÍAS
AGROEXPORTADORAS O EL NACIMIENTO DE LAS *BANANA*
REPUBLICS: UN ANÁLISIS CRÍTICO

La razón que nos lleva a redactar esta nueva Parte del Anexo Histórico se deriva de la compleja y heterogénea realidad que caracteriza al istmo centroamericano. Así, realizar apreciaciones genéricas u homogeneizar conclusiones sería un grave error si no se matizan determinadas cuestiones. Por este motivo, a la hora de tratar la especialización productiva y exportadora de la región es necesario pararse unos minutos para intentar crear una imagen de cómo se inicia y queda configurada geográficamente la misma tras la incursión del café y el banano en la vida política y económica centroamericana. Ése es el propósito de esta parte del Anexo Histórico, tratar de esclarecer cuál fue la influencia de estos dos nuevos productos en la economía centroamericana, e intentar concretar si podríamos considerar que su consolidación en los mercados internacionales tuvo una influencia positiva en la evolución macroeconómica de la región. Para llevar a cabo este cometido, iniciaremos la explicación concretando el contexto en el que hace acto de aparición el café como nuevo producto de exportación en la región, continuando con un análisis de las condiciones en la que aparecen las primeras plantaciones de banano. A continuación, a partir de la información presentada en el Anexo Estadístico, Tablas 1 a 14, y en el Anexo Gráfico, Gráficos 1 a 20, intentaremos mostrar, a grandes rasgos, cuál ha sido la evolución del istmo en lo que se refiere a niveles de producción y sector exterior.

II.1. EL CAFÉ

Iniciaremos nuestro análisis partiendo de la crisis de exportación del añil, y tomaremos como hilo conductor la reconversión que la región irá sufriendo en cuanto a su fisonomía. Ya comentamos que desde mediados del siglo XVII el añil había desplazado al cacao y a la extracción de metales preciosos como producto de

exportación estrella de la región¹. De igual modo, a este producto, que tuvo su auge en la segunda mitad del siglo XVIII, se le atribuye la consolidación de una fisonomía caracterizada por la presencia de haciendas en toda la franja pacífica desde Guatemala hasta la península de Nicoya. En ese sentido, el incentivo comercial derivado ocasionó que este producto entrase en competencia directa con la ganadería, determinando la primera especialización productiva regional, que si bien fue positiva para el desarrollo económico, también desplazó en parte a los cultivos tradicionales de subsistencia y ocasionó los primeros éxodos masivos de mano de obra mestiza. De esta manera, mientras que su cultivo quedó patente en tierras salvadoreñas y en toda la franja pacífica guatemalteca, la ganadería lo hizo principalmente en la franja oriental de este último, así como en la franja pacífica hondureña y en tierras nicaragüenses. Finalmente, Chiapas y el occidente guatemalteco se dedicarían fundamentalmente a la industria textil, mientras que Costa Rica comenzaría su especialización tabaquera debido a la crisis de producción del cacao².

Pero la supremacía del añil duró poco a causa de la creciente perversión de la mezcla, la naciente competencia internacional y los cada vez más elevados costes de su cultivo, entre otras cuestiones. Ahora, la transición productiva no fue automática, y desde finales del siglo XVIII hasta mediados del siguiente la región sufrió unos años de difícil inserción comercial debido a la inexistencia de productos de exportación que sustituyesen al añil (acrecentado además por un contexto político en clara ebullición independentista). Hubo así que esperar hasta mediados del siglo XIX para que un nuevo producto hiciese su entrada en la vida económica del istmo: el café.

Tras la independencia definitiva del imperio mexicano y el posterior fracaso de la Federación (ver Primera Parte de Anexo Histórico), la creciente ola de liberalismo que invadiría la región dotó a los mercaderes de las provincias centroamericanas de suficiente independencia como para poder comerciar directamente con el mundo exterior sin la incómoda y expoliadora intermediación de los negociantes de la capital del antiguo Reino (Ciudad de Guatemala). En ese sentido, el cultivo y la exportación de este

¹ Ver Parte Primera de este mismo Anexo para completar esta explicación. Las principales plantaciones de cacao se situaban en la franja pacífica de Guatemala así como en la costa caribeña de Costa Rica. Por su parte, la minería se situaba fundamentalmente en la meseta central hondureña.

² Quizá el lector se pregunte por qué la franja caribeña del istmo no estaba incluida dentro de los planes de explotación productiva de las diferentes naciones. Esperamos que en las siguientes páginas pueda encontrar una posible respuesta.

producto supusieron para la región, por primera vez en su historia económica, una vinculación sustancial y permanente con la economía mundial, así como el inicio del proceso de desintegración del espacio económico centroamericano tal y como había sido legado por la época colonial. Es decir, se creaban las condiciones que llevarían a la formación de economías nacionales y al afianzamiento definitivo de los estados-nación en la región (Acuña, 1994, p.26; Torres-Rivas, 1989a, p.53; 1989b, p.19; 2001, p.13; Samper, 1993, pp.99 y ss.)³. Paralelamente, su comercio fue pieza clave para el inicio de una senda de crecimiento económico ascendente que perduraría hasta la crisis petrolera de 1979, y que supondría importantes modificaciones en las relaciones de producción del istmo, así como en su organización comercial y financiera⁴.

Ahora, aunque antes de 1820 ya se cultivaba café para satisfacer la escasa demanda local, hay que esperar a ese año para tener noticia de los dos primeros envíos de café, en este caso de Costa Rica a Panamá, mientras que para la primera exportación de café comercial tendríamos que esperar hasta 1832, teniendo ésta destino Chile y origen Costa Rica (Samper, 1993, p.17 y ss.)⁵. Así, el nacimiento del cultivo cafetalero tiene su centro neurálgico en Costa Rica bajo una tecnología de cultivo y procesamiento del grano que en toda Centroamérica pasaría a denominarse *beneficio*⁶. Esta nueva técnica se expandió con rapidez hacia El Salvador y Guatemala a lo largo de las décadas de 1870 y 1880, y debido a la disponibilidad de mano de obra, a finales de Siglo estos dos países se habían

³ A su vez también podemos considerar que la prosperidad que trajo consigo el cultivo del café fue clave para el inicio de las reformas liberales que desde 1870 fueron llevadas a cabo por los diferentes mandatarios centroamericanos con el objetivo de instaurar una época de estabilidad y progreso.

⁴ El denominado crecimiento agroexportador sólo se verá interrumpido parcialmente por el *crash* de 1929 y la posterior crisis de los treinta, así como por el final de la Segunda Guerra Mundial (Anexo Gráfico. Gráficos 5, 21 y 49). A lo largo de este Trabajo trataremos esta cuestión en diferentes momentos.

⁵ Desde su introducción en el periodo colonial tardío, el cultivo de café arábigo se difundió gradualmente por toda Centroamérica. Entre fines del siglo XVIII e inicios del XIX, hay referencias a la siembra de semilla traída de La Habana y otras partes del caribe, en huertos pertenecientes a gobernadores y miembros del clero tanto de Guatemala como de Costa Rica. También es probable que se plantase desde el periodo colonial tardío en El Salvador. En Nicaragua su cultivo no parece haberse iniciado hasta la década de 1840, y en Honduras se informa la existencia de *cafetos* en 1858, sin que se cultivase a escala comercial. Torres-Rivas (1989a, p.36) matiza que el primer embarque para Europa se hace en 1855, que por supuesto fue hacia Inglaterra (el lo denomina *para el exterior*. Para comprender el carácter *evidente* de este envío se recomienda leer el Capítulo Primera y la Primera Parte de este Anexo Histórico).

⁶ El café, después de cosechado y cortado, se somete a una serie de operaciones que tienen por objeto extraer las envolturas que trae el grano cuando se corta (en el original se habla de “remover las envolturas”, pero hemos supuesto que se trata de un anglicismo derivado del verbo *remove*, considerando “extraer” como una mejor traducción del mismo), así como limpiarlo y clasificarlo para su venta. A este grupo de operaciones se le designa con el nombre de *beneficio* (Secretaría de la Economía Nacional, 1933, p.111 y ss.). En esta misma publicación se puede encontrar una descripción somera de las operaciones que engloban dicho proceso, así como de las máquinas e instrumentos comúnmente empleados en las plantas de ese país.

alzado con la supremacía exportadora en toda la región⁷. Ahora bien, es imprescindible aclarar esta cuestión, pues las posibilidades de desarrollo productivo del café tenían una vinculación directa con la disponibilidad de mano de obra, y en ese sentido las diferencias existentes entre estos tres países eran evidentes.

Así, en Guatemala y El Salvador la producción estuvo dominada por grandes explotaciones concentradas en muy pocas manos, que se personaban en terratenientes que no dudaban en imponer condiciones laborales especialmente represivas. En el caso salvadoreño la elevada densidad demográfica y la expropiación forzosa de tierras a la población indígena trajeron consigo una disponibilidad de mano de obra apta para el inicio de la explotación de este producto⁸. En el caso guatemalteco la situación era diferente, ya que la población indígena se encontraba fuera de cualquier tipo de relación existente entre fuerzas de trabajo. Esta situación llevó al gobierno a intervenir de manera directa, obligando a la población indígena a trabajar en la producción cafetalera bajo persecución policial de aquellos que no pudiesen demostrar que se encontraban trabajando en una finca (Torres-Rivas, 1989a, pp.37 y ss.; Pérez, 2000, p.123)⁹.

Por su parte, el caso de Costa Rica era bien distinto, ya que en este país las pequeñas y medianas explotaciones tuvieron un papel destacado en el cultivo cafetalero nacional. De esta manera, la mano de obra, al contrario que en el caso de sus vecinos, estaba

⁷ Este producto llegaría a Honduras y a Nicaragua algo más tarde. Sin embargo esta especialización no tuvo el éxito esperado, y su caracterización como economías agroexportadoras vino en su caso de la mano del banano, y del café y el algodón, respectivamente (Anexo Estadístico. Tablas 11 a 14). En Groot y Clemens (1989) se puede encontrar un estudio de la evolución de Nicaragua como economía agroexportadora desde la independencia hasta finales de la crisis de la deuda externa.

⁸ Según Acuña (1994, p.29), la legislación privatizadora emitida entre 1879 y 1882 por el gobierno liberal del presidente Zaldívar produjo un proceso de transferencia de la propiedad agraria que afectó entre el 25% y el 40% del territorio nacional. De hecho, como excusa para expropiar las tierras de los campesinos, este presidente llegó a llamar a las comunidades campesinas: “especie de personas jurídicas de la peor laya cuyo régimen estanca la agricultura” (Guzmán, D. (1883): *Apuntamientos sobre la topografía física de El Salvador*. San Salvador. Citado por Torres-Rivas (1989a, p.37)). Es decir, el debilitamiento sistemático de las comunidades indígenas no se debía únicamente al afán de privatizar y apropiarse de tierras, sino también a una valoración negativa de la cultura indígena, sobre todo en lo concerniente a la producción mercantil y específicamente agroexportadora. En el mismo sentido, el racismo implícito en la concepción *européizante* de los liberales decimonónicos se traducía igualmente en políticas migratorias reacias a la llegada de asiáticos y, salvo en el remoto litoral atlántico, de negros caribeños. Favorecían, en cambio, la de europeos, aunque en el caso de Centroamérica los gobernantes liberales tuvieron mucho menos éxito para atraerlos que en el cono sur del continente (Samper, 1993, p.57).

⁹ El trabajo forzoso fue una evidencia también en Nicaragua, donde el proceso de privatizaciones se iniciaría incluso antes que en El Salvador. Paradójicamente, en Honduras no se dieron ni privatizaciones ni se fomentó el trabajo forzoso. Además de lo señalado, es importante comentar que en este tipo de mercados los salarios venían determinados por el coste de producción. Por lo que el terrateniente, en continua búsqueda de la maximización del beneficio, no dudaba en mantener los costes monetarios de la mano de obra en los mínimos posibles.

conformada por pequeños y medianos propietarios que contribuían con fuerza de trabajo familiar excedente a la recolección de este producto. Pero, ¿dónde podemos situar el origen de esta estructura productiva? La respuesta viene de nuevo dada por el proceso de independencia centroamericano, que conformaría en Costa Rica un estado-nación con baja densidad demográfica caracterizado, desde un punto de vista socioeconómico, por la existencia de un campesinado libre e individualista que sería el que realmente protagonizaría la temprana y rápida expansión del cultivo del café en la región (Pérez, 2000, p.124 y ss.; Samper, 1993, p.20)¹⁰. Así, a pesar de que las grandes fortunas comerciales conformaban la clase dirigente del sector, en la realidad fueron los pequeños y medianos agricultores los que protagonizaron una lenta pero gradual transformación de la estructura social. Las relaciones entre ambos constituyeron las bases de la dinámica social, siempre bajo la premisa de que todos participasen directamente en los beneficios de la exportación de café¹¹. Las estrategias llevadas a cabo por cada uno de los sectores fueron siempre de carácter reformista y con el objetivo del mutuo beneficio, propiciando la institucionalidad de los conflictos y desencadenando la creación de un estado de carácter reformista y democrático.

En conclusión, ¿cuáles fueron las consecuencias primeras que tuvo el auge exportador cafetalero? Las podemos sintetizar en cinco: en primer lugar la necesidad de construir redes ferroviarias que conectasen los centros de producción de las mesetas centrales de la región con las costas caribeñas, con el objetivo de exportar este producto hacia Europa. Ésta atrajo las inversiones de capital extranjero, fundamentalmente norteamericano, hasta la conclusión de las mismas entre 1890 y 1908 (en Costa Rica y Guatemala respectivamente)¹²; en segundo lugar, la caracterización de las relaciones de

¹⁰ En la Tabla 3 del Anexo Estadístico podemos apreciar como gracias a estas cuestiones las exportaciones *per cápita* de este país eran muy superiores a las del resto de sus *vecinos*. Según Torres-Rivas (1989a, p.38), después de proclamada la independencia el Ayuntamiento de San José dictó disposiciones ordenando la distribución de terrenos baldíos entre los que no disponían de tierras que cultivar, así como que se repartieran almácigos de café (almácigo es lugar donde se siembran las semillas de las plantas, que, una vez nacidas, son transplantadas a otro sitio. También semillero o plantario (María Moliner. Diccionario de uso del español. Tercera edición, 2007. Madrid, Gredos)).

¹¹ Hay que tener en cuenta que este país no tenía indígenas ni una población numerosa, y que la mano de obra campesina, por su escasez y homogeneidad, impedían la aparición de relaciones de “servidumbre”, que tan constantes fueron en el resto de Centroamérica hasta bien entrado en siglo XX (Torres-Rivas, 1989a, p.39).

¹² Hasta la inauguración del Canal de Panamá, la ruta de exportación del café hasta Europa podía ser considerada como una verdadera odisea que acarreaba unos costes de transporte desmesurados. Existían tres vías de exportación: la primera consistía en llevar la producción en barco hasta las costas californianas, para que allí fuesen transportadas por compañías estadounidenses hacia el continente europeo; la segunda consistía en embarcar la mercancía y transportarla a través del Cabo de Hornos

producción de cada uno de los diferentes países, que trajo consigo la tímida aparición de sectores medios urbanos vinculados al comercio de este producto en los principales centros económicos; en tercer lugar la existencia de una gran masa de mano de obra expropiada o sin tierra que se vería obligada a desplazarse de producción en producción en continua búsqueda de trabajo, y que conformaría un verdadero éxodo de mano de obra en época de recolección de café; en cuarto lugar, la construcción de redes ferroviarias propició el inicio de la colonización de la costa caribeña del istmo, que hasta ese momento se encontraba poblada únicamente por población indígena dispersa, logrando una mayor integración económica en el interior de cada uno de los países; en quinto lugar, ya hemos comentado que la expansión cafetalera y el desarrollo de redes de transporte, tanto vial como ferroviario y fundamentalmente marítimo, vinculó más directamente a los países centroamericanos con el mercado mundial¹³; finalmente, propició el inicio de la explotación y posterior exportación del banano.

II.2. EL BANANO

A pesar de que no hay apenas dudas de que los primeros cultivos de banano en Centroamérica aparecieron en la década de 1860 en la hondureña isla de Roatán (Posas, 1993, p.112), antes de 1870 la mayor parte de los estadounidenses no había visto jamás un plátano. Pero fue en ese mismo año cuando el ferroviario neoyorquino Minor Cooper Keith exportó el primer cargamento de esta exótica fruta desde Costa Rica hasta los muelles de Nueva Orleans. Este ingeniero, constructor en 1871 del ramal ferroviario San José-Puerto Limón, se enfrentaba a un enorme déficit que pretendió solventar mediante el comercio de esta nueva fruta en los mercados de su país de origen. Para ello no dudó en crearse un fuerte círculo de influencias que se inició con la petición de mano de la hija del ex presidente costarricense José María Castro Madriz. A partir de ahí, la red de sobornos y compra de autoridades que creó le propició finalmente el otorgamiento de la

camino a Europa; la tercera consistía en utilizar el canal interoceánico panameño. Pero las abundantes lluvias dificultaban el transporte de grandes cantidades de producto y hacían peligrar su calidad. Por estos motivos, los gobiernos centroamericanos y los empresarios de la región determinaron la necesidad de invertir en infraestructura ferroviaria para ahorrar tiempo y disminuir costes de transporte.

¹³ Es importante señalar que la expansión económica propiciada por este producto y la necesidad de mantener una vinculación exterior directa, debilitó aun más los escasos vínculos económicos y las comunicaciones directas entre los países de la región. Esta fragmentación del espacio socioeconómico y sociopolítico pasó a ser un factor importante para explicar el fracaso de los intentos unionistas de reconstrucción de la Federación de Centro América (Samper, 1993, p.15).

concesión del ferrocarril por 99 años¹⁴. A continuación, y ya con todo a su favor, volvió a Estados Unidos y fundó en Boston, en 1899, la United Fruit Company (UFCO) junto a una serie de socios. Así, en poco tiempo era dueño del diez por ciento del suelo costarricense, llegando, de este modo tan sencillo, a ser conocido en el país como *el rey sin corona*. Pero además del ferrocarril, el control de Keith se extendía a los mercados municipales, los tranvías, la electricidad, el agua, y la línea marítima que unía Costa Rica con los muelles de Estados Unidos y Europa¹⁵.

Pero las intenciones de Keith no eran las de envejecer en Costa Rica, por lo que en 1901 desembarcó en Guatemala y, de la mano del dictador Manuel Estrada, se hizo con el control del ferrocarril y del correo hacia los Estados Unidos, controlando igualmente todos los medios de transporte y comunicaciones del país. ¿Era posible mayor control de la realidad económica centroamericana? La lógica parece decir que no. Pero la realidad fue bien distinta, y así, en 1929, justo en el año del *crash* bursátil en Estados Unidos¹⁶, la UFCO se hizo con el poder de la Cuyamel Fruit Company, compañía hasta ese momento en manos de otro especulador bananero llamado Sam Zemurray¹⁷.

Este último, de origen judío y ascendencia rusa, era un joven aventurero que se hizo con una naviera en bancarrota con el único propósito de desembarcar en Honduras y hacerse con el control económico del país¹⁸. Lo consigue literalmente en 1911, cuando desembarca en Puerto Cortés con un ejército de *matones* profesionales y se dedica a arrasarlo todo a su paso hasta llegar a Tegucigalpa, donde instala a Manuel Bonilla, ex

¹⁴ El carácter ambicioso de este *especulador* del banano era tal, que para la construcción del ramal comentado reclutó a 700 ladrones y criminales de las cárceles de Louisiana, de los cuales sólo sobrevivieron 25 a las durísimas condiciones de trabajo en medio de jungla y selva. Con la lección aprendida, decidió contratar a 2000 italianos, que nada más ver las condiciones en las que se iba a desarrollar su trabajo, huyeron, en su mayor parte, a la selva. Finalmente el futuro magnate se decantó por la contratación de chinos y negros, que según se pensaba, eran genéticamente más resistentes a las enfermedades tropicales. Ésta es una de las razones de la existencia de numerosa población china en Costa Rica en la actualidad.

¹⁵ Sin límite alguno sobre su ambición, llegó a ampliar aun más su imperio con la fundación, en 1911, de la Railroads of Central America, compañía que uniría sus líneas férreas con El Salvador y México. En Bucheli (2005, pp.44 y ss.) y en Ellis (1983) se puede encontrar un análisis de la presencia de la UFCO en América Latina y Centroamérica, respectivamente.

¹⁶ Utilizaremos en este Trabajo el término anglosajón. En la literatura en castellano se puede encontrar también la denominación *crack* e incluso *crac*.

¹⁷ En ese momento, dicha Compañía controlaba ya el 63% de las exportaciones de banano centroamericano (Malamud, 2003, p.226). En Posas (1993, p.131) se puede encontrar un listado de todas las empresas absorbidas por la UFCO desde su fundación y hasta que comprase la Cuyamel.

¹⁸ No obstante conocía de sobra el negocio pues se dedicaba a la venta de este producto en mal estado por el interior de los Estados Unidos. Además, su matrimonio con la hija del vendedor de banano más importante del puerto de Nueva Orleans le abrió muchas posibilidades.

presidente hondureño exiliado, en el gobierno del país. ¿Cuál puede ser la razón de este delirio? La respuesta está en las deudas a las que el joven Zemurray se enfrentaba desde que en su primera visita a Puerto Cortés (en 1910) comprara la Cuyamel y comenzase la exportación de banano. Indistintamente, el *nuevo* presidente Bonilla, en agradecimiento a la ayuda brindada por el norteamericano, otorgó a la Cuyamel una concesión por veinticinco años, de diez mil hectáreas libres de impuestos para el cultivo de esta fruta¹⁹.

Junto a las provechosas concesiones para la construcción de líneas férreas y enlaces ferroviarios, el otorgamiento de tierras, siempre cercanas a puntos de embarque ferroviario, supusieron un fuerte empuje en términos de productividad, ya que permitían la obtención de economías de escalas vía incremento de la producción²⁰. Empero, el gran elemento diferenciador se concretó en la invención de las cámaras frigoríficas. No podemos dejar de lado que el banano es un producto de vida corta, por lo que mantenerlo en óptimas condiciones de consumo era requisito indispensable para su comercialización. Por este motivo su transporte hasta los muelles de Nueva Orleans se debía calcular a la perfección, pues un ligero retraso podía ocasionar que el producto llegase en malas condiciones²¹. Las cámaras frigoríficas solucionaron este problema y dieron un mayor margen de maniobra a las compañías bananeras. De hecho, los hermanos Joseph, Luca y Felix Vaccaro y su sobrino Salvador D'Antoni no eran ajenos al mismo, pues llevaban desde 1899 importando banano desde Honduras. Por este motivo, en 1915 compraron la mayor parte de las fábricas de hielo de Nueva Orleans, creando un verdadero monopolio en este sector que llevaría a Joseph Vaccaro a ser conocido como *el rey del hielo*. Con esa impronta fundaron en 1924 la Standard Fruit Company, que de igual modo que en el caso de sus homólogas, pasaría a tener un papel predominante tanto en Honduras como en el resto de Centroamérica, debido a la concesión de tierras y a su influencia política.

¹⁹ A la concesión anterior hay que añadir las seis mil hectáreas que ya tenía en propiedad la empresa.

²⁰ A este hecho debemos añadir la ampliación de las flotas y el control de los muelles de embarque. En Posas (1993, pp.118 y ss.) se puede encontrar un listado de muchas de las contratas bananeras de Centroamérica diferenciando por compañía, objeto de la contrata, año de inicio y duración, cantidad de tierra cedida e impuestos de exportación por racimo de banano, así como información referida a las concesiones para la construcción de líneas ferroviarias. Para una explicación teórica acerca de las economías de escala consultar el Capítulo Primero.

²¹ De hecho, entre 1860 y 1870 algunas compañías intentaron crear un mercado del banano en Estados Unidos, pero fallaron debido a que no disponían ni de flotas lo suficientemente rápidas ni de sistemas de refrigeración que posibilitasen la conservación de este producto durante el trayecto. La consecuencia fue la incapacidad para mantener un suministro constante de banano en los muelles norteamericanos (Bucheli, 2005, p.45).

En consecuencia, la región del Caribe centroamericano adquirió desde Panamá a Guatemala una nueva fisonomía caracterizada por el éxodo de trabajadores asalariados afroamericanos desde Jamaica, que se unieron a los escasos habitantes propiamente centroamericanos que habitaban estas tierras²². Esta otra Centroamérica, particularizada por las compañías bananeras y su microcosmos urbano (pues las plantaciones contaban con escuelas, hospitales, y sus propios sistemas de transporte, comunicación y seguridad), se diferenciaba de la Centroamérica de las tierras altas centrales y del litoral pacífico, cuyo paisaje agrario estaba conformado por los cafetales y el éxodo de trabajadores rurales en búsqueda de empleo²³.

En consecuencia, a pesar de que la producción cafetalera estuvo fundamentalmente en manos de productores nacionales, su homóloga bananera lo estuvo en manos de las compañías norteamericanas del ramo, que como hemos comentado extendían sus intereses hacía otros sectores de suma importancia para la región. Así, si bien hasta finales del siglo XIX las exportaciones de banano eran controladas por pequeñas y medianas compañías propiedad de las mismas navieras que las transportaban hasta el puerto de Nueva Orleans, la producción corría a cargo de propietarios nacionales. Pero desde el inicio del pasado siglo y fundamentalmente después de la Primera Guerra Mundial, serían las grandes compañías norteamericanas las que pasarían a controlar el negocio y a tener un papel fundamental como interlocutores de los gobiernos centroamericanos, aprovechando siempre esta cuestión para favorecer sus intereses y los de su administración (Pérez, 2000, pp.126 y ss.)²⁴.

²² Reforzando así los rasgos caribeños característicos de la zona.

²³ Malamud (2003, p.226) señala que los salarios que se pagaban en las plantaciones bananeras, la mayoría propiedad de la UFCO, eran en términos relativos bastante más elevados que la media centroamericana, aunque a veces se pagaban en vales o moneda local. Pese a todo, provocaron importantes movimientos migratorios de las tierras altas del centro de la región a las tierras bajas del Caribe, y de El Salvador y Nicaragua a Costa Rica, muchas veces en detrimento de la producción cafetera.

²⁴ Un claro ejemplo es el derrocamiento, en 1954, de Jacobo Arbenz por parte de una fuerza militar encabezada por el general Carlos Castillo Armas. Este general partió de los campos bananeros hondureños e invadió el país por tierra mientras la aviación estadounidense se encargaba de bombardear la capital. El origen de este golpe militar tiene su causa en la reforma agraria que el presidente Arbenz estaba llevando a cabo en Guatemala en beneficio de las familias campesinas. Esta reforma ponía en peligro los privilegios de la UFCO, y la maquinaria golpista no tardó en ponerse en marcha bajo el pretexto de *amenaza comunista* en el país centroamericano. Para una información más detallada acerca del calado de la reforma agraria que intentó llevar a cabo el Coronel Arbenz se pueden consultar los trabajos de: Pérez (2000, pp.156 y ss.), Guerra-Borges (1993, pp.60 y ss.), Rojas (1993, pp.95 y ss.), Malamud (2003, pp.232 y ss.), Torres-Rivas (2001, pp.26 y ss.), CEPAL (2001, pp.19 y ss.), y fundamentalmente Brockett (1990, pp.99 y ss.) y Monteforte (1952). En Torres-Rivas (1989a, pp.133 y ss.) se puede encontrar una radiografía bastante detallada de la situación del mundo rural centroamericano en ese momento, donde podemos encontrar desde información sobre la concentración de la tierra según

No obstante, a partir de la década de 1930 las plantaciones bananeras se fueron trasladando al litoral pacífico costarricense y guatemalteco de mano de la UFCO, quien dominando prácticamente todo el comercio de esta fruta abandonó la mayor parte de sus plantaciones caribeñas para iniciar sus actividades en la otra costa del istmo. Ahora, a pesar de que esta compañía también abandonó varias plantaciones en la costa pacífica hondureña, muchas continúan estando ahí. ¿Cuál es la razón? Simplemente que en el caso de Honduras no se llegó a construir el ferrocarril interoceánico como en Costa Rica o Guatemala. Por este motivo, en el momento en el que la UFCO comenzó este éxodo de plantaciones, el litoral caribeño estaba mejor comunicado con Nueva Orleans que la capital, y el coste de transportar la mercancía de costa a costa era demasiado elevado como para ser productivo (Posas, 1993, p.112)²⁵.

II.3. PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS EN LOS ALBORES DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA: UN ANÁLISIS CON PERSPECTIVA HISTÓRICA

Tras lo comentado, ¿qué influencia tuvo en la evolución macroeconómica del istmo su inserción en la economía mundial? En este epígrafe intentaremos dar respuesta a esta cuestión, planteando un análisis estrictamente cuantitativo. Partiremos con la idea de mostrar a grandes rasgos la evolución de los principales indicadores macroeconómicos de la región dentro del período que abracaría desde las primeras décadas del pasado Siglo, hasta los años inmediatamente anteriores al inicio del proceso de integración económica. El esquema que seguiremos se centrará en tres aspectos diferenciados. En primer lugar el sociopolítico, donde intentaremos resumir la evolución de la región en términos demográficos, a la vez que dejaremos constancia de la situación política que imperaba justo en el momento de iniciarse al proceso de integración. A continuación estudiaremos la evolución del PIB y del PIBpc. Para concluir nos centraremos en el sector exterior, intentando vislumbrar el comportamiento de cada uno de los países en cuanto a su balanza comercial.

tamaño de las fincas y países, hasta información sobre la composición de la población rural según tipo de tenencia de tierra o la estructura de las relaciones latifundio-minifundio según tipos sociales de trabajador rural.

²⁵ Según Pérez (*Ibid.*), un viaje de La Ceiba a Nueva Orleans podía durar a inicios de siglo tres días, mientras que un viaje de La Ceiba a Tegucigalpa podía durar una semana o más viajando a lomos de una mula.

II.3.1. ÁMBITO DEMOGRÁFICO

Dentro de un ámbito demográfico, nos encontramos con que la región había experimentado un incremento de población a lo largo del primer lustro del S. XX que le llevó a una elevación de sus niveles de población de 1,8 puntos en valores absolutos (Anexo Estadístico. Tabla 2). Pero si realizamos esta valoración partiendo desde la fecha de la Independencia, apreciamos como esta cifra se eleva hasta los seis puntos y medio. En un análisis por países, es Guatemala, la que antaño llegó a aglutinar a más del cincuenta por ciento de la población del istmo (Anexo Estadístico. Tabla 1; Anexo Gráfico. Gráfico 1), la nación que ostenta unos menores niveles de crecimiento de población en términos absolutos, siendo los países con mejores cifras Costa Rica, Honduras y El Salvador, por este orden (Anexo Estadístico. Tabla 2; Anexo Gráfico. Gráfico 2). ¿Cuál pudo ser la razón que llevó a que la antigua potencia social del Reino de Guatemala pasase de tener una presencia tan importante en términos de población, a niveles de representación de entre el 32% y el 35% a partir de 1920? Pensamos que una parte importante de la respuesta viene de la mano de la antigua lucha que se llevó a cabo en el istmo entre conservadores y liberales. Así, cuando a partir de 1938 los gobiernos de Nicaragua, Costa Rica y Honduras se desligan de la Federación de Centro América, el componente de independencia nacionalista es un hecho ya insalvable. Al hilo de esta argumentación: ¿qué hubiese ocurrido si la guerra civil acontecida en ese momento se hubiese decantado por el lado *conservador*? Sin duda que la centralización política y económica heredada de la época colonial hubiese perdurado, con la más que probable concentración de la población en la misma región que ostentaba el poder político y económico: Guatemala. Sin embargo, el proceso nacionalista trajo consigo la creación de cinco estados-nación de reducido tamaño pero independientes entre sí, que a lo largo de esos más de cien años fueron creando grupos de desarrollo social descentralizados que a la larga serían los ejes fundamentales del desarrollo de cada una de estos países²⁶.

II.3.2. ÁMBITO POLÍTICO

En el plano político nos topamos con un panorama de lo más variado. Así, al finalizar la segunda Guerra Mundial, y con la caída de las dictaduras de Ubico y

²⁶ Paralelamente a este razonamiento nos topamos con la que quizá es la otra parte de la explicación: la que se centra en las consecuencias que tuvo en el istmo el inicio del cultivo del café y el banano.

Hernández Martínez, se dio paso al gobierno de izquierda progresista del coronel Arbenz en Guatemala, y al gobierno reformista de su homólogo Óscar Osorio en El Salvador. Estos gobiernos, de marcado carácter progresista, convivían con el continuismo dictatorial de Tiburcio Carías y Anastasio Somoza²⁷, en Honduras y Nicaragua respectivamente. Para concluir, se cerraba el círculo con la presencia del gobierno socialdemócrata y marcadamente reformista de José Figueres Ferrer en Costa Rica²⁸. Pero, ¿cuál es la raíz histórica de esta plana política? Tras la consolidación de las economías centroamericanas como economías agroexportadoras, la democratización regional derivada del afianzamiento de los estados-nación vía reformas liberales acabó desapareciendo por completo a partir de la crisis de los años treinta y la Gran Depresión. En consecuencia, el auge de regímenes dictatoriales con clara tendencia al reforzamiento del dominio oligárquico fue una constante hasta el final de la Segunda Guerra Mundial. Pero a partir de este hecho histórico, la derrota del fascismo favoreció la creación de un nuevo clima político en toda América Central que desencadenó lo que se conoce como *crisis de la oligarquía*, que en realidad no fue más que un nuevo impulso democratizador de lamentablemente escasa duración (Malamud, 2000, p.225). Veamos brevemente la evolución de cada uno de los países²⁹.

En Costa Rica, el inicio de Siglo fue de cierta estabilidad bajo la alternancia de dos partidos liberales que, representantes de la oligarquía cafetalera, gobernaron el país sin apenas oposición desde 1906 hasta 1936³⁰. Pero la victoria de León Cortés (del Partido Nacional Republicano) en las elecciones de ese año vino de la mano de un nuevo discurso que determinaría los acontecimientos políticos de los siguientes años en este

²⁷ El único dictador que *salió vivo* de la Segunda Guerra Mundial.

²⁸ Entre las reformas más sonadas que llevó a cabo este mandatario se encuentra la supresión del ejército, y la organización del Servicio Civil y de un tribunal de elecciones que garantizase la transparencia de los comicios. Por otro lado, también nacionalizó la banca, modernizó la educación, fomentó el corporativismo y apoyó a los programas de Seguridad Social. El conjunto de estas medidas garantizó una redistribución del ingreso a favor de los sectores medios rurales y urbanos, que permitió la creación de unas bases firmes para el desarrollo socioeconómico del país y una continuidad democrática que será ejemplo de la región hasta la actualidad. Sin embargo, este fervor reformista también tuvo su parte delicada, ya que incitó al gobierno de Somoza a dos intentos infructuosos de derrocamiento (1948 y 1955) con la intención de poner en su lugar a Rafael Calderón Guardia, y a la ilegalización del Partido Comunista como excusa para mantener el orden social.

²⁹ Para profundizar en los años que van desde el inicio del pasado Siglo hasta finales de la Segunda Guerra Mundial la oferta bibliográfica es extensa. Pero por su completitud se recomienda fundamentalmente la lectura de: Bulmer-Thomas (1993 y 1994) y Torres-Rivas (1989a y 2001). No obstante, debido a la necesidad de síntesis en nuestro caso seguiremos el trabajo de Malamud (2000, pp.225 y ss.) y Pérez (2000, pp.121 y ss.; pp.153 y ss.).

³⁰ Si exceptuamos el intento golpista del candidato del Partido Unión Republicana, Manuel Castro Quesada, tras quedar en segundo lugar en estas últimas elecciones.

país. Este candidato se presentó con un programa de claras inclinaciones germanófilas y marcadamente anticomunista que probablemente ocasionaron que, tras el inicio de la Segunda Guerra Mundial, los electores se decantasen de nuevo por el partido oficialista en las elecciones de 1940. Pero en este caso se dio una novedad imposible de pasar por alto: Rafael Calderón llegó al gobierno con el apoyo del Partido Comunista de Costa Rica³¹.

Esta nueva coalición, con el apoyo del arzobispado de San José, dio lugar a una política claramente represiva contra los alemanes, italianos y sus intereses en el país³². Sin embargo fue también bajo esta legislatura cuando el denominado *Estado de Bienestar* costarricense comienza a tomar forma bajo importantes modificaciones en la Constitución y la aprobación del Código del Trabajo. No obstante, desde 1943 la oposición conservadora marcó sus desacuerdos con este gobierno, obligando a los oficialistas a recurrir a la coacción de la fuerza para mantener el gobierno en las siguientes elecciones³³. Con todo, el descontento social era evidente, y la guerra civil se hizo inevitable tras el intento del presidente saliente, Teodoro Picado, de imponer mediante fraude electoral a su sucesor (de nuevo Rafael Calderón) en las elecciones de febrero de 1948. Finalmente, la Revolución del 48 enfrentó durante dos meses a todas las fuerzas políticas del país, situando en el gobierno a la oposición. Así, tras un período de año y medio en el que un gobierno de transición encabezado por José Figueres gobernó la Junta Gobernadora de la Segunda República, el conservador Otilio Ulate (del Partido Demócrata) se alzó con la mayoría absoluta en las elecciones de 1949, siendo Figueres su sucesor en el puesto cuatro años después.

En El Salvador, el dinamismo del sector cafetalero dio ciertas posibilidades de desarrollo económico al país. En consecuencia, desde 1913 hasta 1931 la dinastía de terratenientes cafetaleros Meléndez-Quiñones se mantuvo en el poder de manera ininterrumpida, posibilitando una relativa estabilidad política. Así, la legislatura de su

³¹ Adolf Hitler es nombrado principal dirigente del Partido Nacionalsocialista Alemán de los Trabajadores en 1921, y en 1933 llega al poder de la cancillería alemana. En nuestro caso, la coalición que apoyaba a Cortés estaba compuesta por importantes sectores *franquistas* y simpatizantes de la alianza que, encabezada por el austriaco, inició el conflicto europeo. Por su parte, el Partido Comunista de Costa Rica se funda en 1931 y, a pesar de no poder presentarse a las elecciones de 1932, tuvo una enorme influencia en el país, llegando a convertirse en el más importante de la región.

³² El arzobispo de San José, José Víctor Sanabria, era jefe de la iglesia católica y Presidente del Partido Comunista.

³³ Las *brigadas de choque* del Partido Comunista y el respaldo policial eran bastante convincentes.

último representante, Pío Romero Bosque, se caracterizó por cierto reformismo de carácter social que incluía, entre otras medidas, la libertad de prensa y la garantía de celebración de elecciones libres³⁴. A causa de esta última, en los comicios de 1931 salió victorioso el candidato del Partido Laborista Arturo Araujo, cuyos intentos de democratización, empero, fueron rápidamente atajados por el golpe de estado del general Maximiliano Hernández Martínez. En el plano político, este Presidente, fuertemente influenciado por la socialdemocracia británica, llegó al poder con el apoyo de una parte importante de la universidad, obreros y principalmente del Partido Comunista de El Salvador³⁵. No obstante, la caída de los precios del café y sus consecuencias en el campesinado, unido al descontento existente en el ejército por el período de crisis imperante, forzaron el mencionado golpe militar de diciembre de 1931³⁶.

A partir de aquí, la brutal dictadura se cebó sobre dirigentes y militantes del Partido Laborista y del Partido Comunista, reprimiendo sin concesiones cualquier levantamiento indígena (como los de Ahuachapán e Izalco)³⁷. Sin oposición, este general se mantuvo en el poder hasta 1944, fecha en la que su petición al Congreso de una nueva reelección ocasionó un levantamiento popular que provocó su caída. Sin embargo, esta no desplazó a la cúpula militar del gobierno, ya que tras este, el general Andrés Menéndez y posteriormente su homólogo Salvador Castañeda, gobernaron el país hasta 1948 bajo un fuerte anticomunismo y un claro conservadurismo caracterizado por la ausencia de libertades básicas. Pero fue precisamente este hecho el que dio lugar al estallido del llamado *golpe de los mayores* o *Revolución del 48*, el cual propició el inicio de un

³⁴ A pesar de ser considerado parte de la Dinastía, Pío Romero en realidad era el médico particular de la familia. Indistintamente, este presidente impulsó una serie de reformas laborales entre las cuales se encontraba la legalización de los sindicatos.

³⁵ Fundado en marzo de 1930 y presidido por Farabundo Martí, el Partido Comunista de El Salvador (PCS) estaba adherido a la Internacional Comunista (KOMINTERN) y había absorbido a la Federación Regional de Trabajadores de El Salvador, que fundada en 1924, era el embrión del sindicalismo en este país.

³⁶ Este último sector llevaba meses sin cobrar.

³⁷ Apenas había asumido el poder el general Maximiliano Hernández Martínez, cuando en enero de 1932 el PCS participó en una insurrección popular junto a grupos indígenas y campesinos del occidente del país. Debido a que los planes de dicha insurrección fueron conocidos por el gobierno, su dirigente, Farabundo Martí, junto a otros líderes del PCS fueron arrestados antes de la misma. No obstante, los insurrectos lograron apoderarse de las ciudades de Juayúa, Nahuizalco, Izalco, Sonzacate, Tacuba y Salcoatitan, en donde atacaron a las familias terratenientes. Como respuesta, la insurrección fue aplastada sangrientamente, siendo el número de víctimas civiles de la represión militar de entre 20.000 y 30.000, prácticamente todos campesinos. Por su parte, Farabundo Martí y los otros líderes del PCS fueron fusilados el 1 de febrero, al igual que Feliciano Ama, cacique de los indígenas Izalcos y Francisco Sánchez, líder campesino de Juayúa.

período reformista determinado por un marcado intervencionismo estatal de corte desarrollista. Toda esta labor tiene su reflejo en la Constitución de 1950, donde se reconocen ciertos derechos sociales, se desarrolla la Seguridad Social, y se renueva la estructura bancaria y fiscal bajo la elección de Óscar Osorio como nuevo gobernante del país³⁸.

Tras la sangrienta dictadura de Luis Estrada Cabrera (ver Capítulo Segundo), Guatemala comenzó un período de expansión económica protagonizado por los altos precios del café y banano en los mercados internacionales. Sin embargo, el nombramiento de Carlos Herrera por parte del Congreso no fue sinónimo de continuidad democrática en el gobierno, ya que fue interrumpido por el golpe de estado del General José María Orellana, y por el gobierno de su homólogo Lázaro Chacón (ambos de corte liberal). Tras la muerte de este último y el inicio de la Gran Depresión comenzó un clima de inestabilidad que llevó al gobierno al también General Jorge Ubico, quien tras presentarse en solitario protagonizó un régimen dictatorial de catorce años (1931-1945). Éste sería reelegido dos veces tras comicios sin oposición, anulando en este período la autonomía municipal y del poder judicial, ilegalizando ciertas asociaciones cívicas (como la Cámara de Comercio) y apoyando sin dilamientos los excesos de la UFCO mediante la concesión de un buen número de tierras públicas³⁹.

Pero al finalizar la Segunda Guerra Mundial, a pesar del apoyo norteamericano y a que este general había deportado y nacionalizado todas las fincas pertenecientes a alemanes, los aires liberales que llegaban de El Salvador dieron pie a que un grupo de jóvenes oficiales descontentos por la política imperante decidiese dar un golpe de estado que obligó a abandonar el poder tanto a Ubico, como a Federico Ponce, lugarteniente de éste y heredero del poder tras el abandono del primero. De esta manera, los Mayores Francisco Arana y Jacobo Arbenz formaron una Junta Provisional y una Asamblea Constituyente que implantó una nueva Constitución y convocó elecciones. Por esta vía

³⁸ Osorio, militar de carrera, era el de mayor graduación de los oficiales que protagonizaron el golpe del diciembre de 1948, además del principal impulsor del Partido Revolucionario de Unificación Democrática, que a la postre se convertiría en el partido oficialista hasta 1979.

³⁹ Paradójicamente, las malas condiciones de trabajo impuestas por esta compañía y la crisis de los años treinta ocasionaron un descontento en los sectores rurales que si bien podía haber ocasionado un grave conflicto social, se vio compensado por el hecho de que las familias campesinas se vieron obligadas a volver a la economía de subsistencia. Debido a que la mayor parte de la población que protagonizó este cambio era indígena, y que estos representaban el sector mayoritario de la población nacional, Ubico obtuvo cierto respaldo popular de este grupo y del sector rural menos favorecido.

Juan José Arévalo llegaría al poder en diciembre de 1945, iniciando unas profundas reformas políticas y sociales de corte modernizador que fueron continuadas por Jacobo Arbenz, ganador de las presidenciales de 1950⁴⁰. Pero el perfil socialista de este último no gustaba en Washington, y en el momento en el que la reforma agraria –que sólo afectaba a tierras sin cultivar- afectó a los grandes propietarios y las grandes corporaciones –entre las que estaba la UFCO-, el golpe de estado apoyado por la administración estadounidense no se hizo esperar⁴¹.

A lo largo de la segunda mitad del S. XIX, Honduras emprendió una senda de crecimiento distinta a la de sus vecinos, ya que en vez de centrar su desarrollo económico en el cultivo y exportación de los nuevos productos, prefirió apoyarse principalmente en el fomento de la industria minera. Sin embargo, a partir de 1912 la UFCO se hizo con la mayor parte del negocio de la producción de banano –antes en manos de pequeños productores nacionales-, y en consecuencia la comercialización de este producto se convirtió en la principal herramienta de desarrollo del país. Por lo tanto, si en el ámbito económico la dependencia comercial respecto a las compañías bananeras suponía un claro lastre para la evolución autónoma de este país, el contexto político y la influencia ejercida por esta compañía tampoco contribuía en gran medida a la misma.

En este contexto, si bien los conservadores gobernaron el país desde 1899 hasta 1913⁴², fueron los liberales los que se hicieron con las riendas hasta las presidenciales de 1933. Más concretamente, tras la huida del país de Francisco Bertrand por presiones internacionales, el presidente en funciones Francisco Bográn decidió convocar elecciones abiertas para octubre de 1920. En las mismas se alzó con la victoria Rafael López Gutiérrez, militar católico que mediante el control de las Fuerzas Armadas pudo fácilmente manipular los comicios. Pero al terminar su mandato, el liberal fue presionado por la administración estadounidense para permitir elecciones abiertas. Empero, en los comicios de octubre de 1923 ninguno de los candidatos obtuvo la mayoría absoluta, y por los términos de la constitución de Honduras la decisión final sobre el nombramiento del nuevo mandatario debía recaer en el presidente de la

⁴⁰ Entre las que cabe destacar la creación de la Seguridad Social, la ampliación de la enseñanza pública y gratuita, la abolición de la Ley de Vagos y el inicio de la reforma agraria mediante la Ley de Arrendamiento Forzoso de diciembre de 1949.

⁴¹ Ver Nota 176 de este mismo Anexo para completar esta información.

⁴² Con la excepción del período 1911-1912 en el que presidió el país Francisco Bertrand.

legislatura. Pero el Congreso no pudo llegar a un consenso y alcanzar una decisión definitiva. Ante esta situación, el presidente saliente, Rafael López Gutiérrez, decidió asumir la jefatura otorgándose poderes dictatoriales, mientras que el candidato con el mayor número de votos, Tiburcio Carías, se declaró presidente parapetado por la UFCO. En un entorno político de este tipo, es evidente que el conflicto bélico no cogió a nadie por sorpresa.

Ahora bien, sólo habían pasado ocho meses desde que los países centroamericanos, junto con los Estados Unidos, habían suscrito los Pactos de Washington, en los cuales los firmantes se comprometían a no apoyar ningún gobierno que hubiese obtenido el poder mediante golpe de estado o similar (ver Capítulo Segundo). En consecuencia, este hecho obligó a los norteamericanos a intervenir en el conflicto, consiguiendo la ansiada estabilidad mediante la firma del Pacto de Amapala y la elección de Miguel Paz Barahona (del Partido Nacional de Honduras) como presidente electo tras los comicios de diciembre de 1924⁴³. Sin embargo, la vuelta del Partido Nacional al poder de la mano de Tiburcio Carías, supuso una involución en los planes de progreso nacional y una vuelta a la centralización dictatorial del país. Carías, ganador en el plebiscito presidencial de 1933, gobernó hasta 1948 mediante sucesivas ampliaciones de su mandato consecuencia de una premeditada reforma constitucional. Además, a pesar de que por presión popular éste tuvo que convocar elecciones en 1948, de nuevo el Partido Nacional se alzó con la victoria. Ahora, si bien Juan Manuel Gálvez suponía el relevo natural de Carías (ya que fue Ministro de Guerra durante la dictadura), su presidencia se caracterizó por una relativa apertura democrática acompañada por un intento de modernización del país⁴⁴.

En Nicaragua, al igual que en el resto de la región, los efectos de la crisis económica internacional fueron considerables, pero en este caso coincidieron además con la presencia norteamericana en el país (ver Capítulo Segundo). La invasión estadounidense de Nicaragua comenzó el 3 de octubre de 1912 y no concluyó hasta agosto de 1925. En todo este tiempo la administración nicaragüense funcionó como un protectorado de Washington, de modo que sus autoridades (de corte conservador) estaban claramente al

⁴³ Este período de democratización del país tendría su continuación con la elección de Vicente Mejía, del Partido Liberal, en las siguientes elecciones.

⁴⁴ En su mandato se creó el Banco Central, el Banco Nacional de Desarrollo y el Consejo Superior de Planificación Económica.

arbitrio de esta administración. Pero la retirada norteamericana provocó nuevas complicaciones agravadas por el persistente conflicto entre conservadores y liberales, y la guerra civil que estalló en el país tras la retirada de los *marines* fue protagonizada por facciones comandadas por Adolfo Díaz y Juan Bautista Sacasa, respectivamente. El fratricidio nicaragüense (la denominada Tercera Guerra Constitucionalista) hizo volver al ejército norteamericano, que tras un nuevo intento de pacificación consiguió que tanto liberales como conservadores firmasen el Pacto del Espino Negro en mayo de 1927. Sin embargo, alguno de los políticos del país consideró este acuerdo vergonzoso y se negó a suscribirlo⁴⁵. Entre ellos se encontraba Augusto César Sandino. Este político, junto con un grupo de oficiales liberales disidentes, se sublevó en julio de ese año dando inicio a una guerra civil intermitente que no concluiría hasta entrado 1933. No obstante, la vida política de Nicaragua continuaba, y tras las elecciones de finales de 1928, el General Moncada tomaba posesión de la presidencia el 1 de enero del año siguiente, siempre bajo la supervisión de los *marines* estadounidenses.

Éste, al igual que sus opositores conservadores, no puso oposición a la cooperación con los norteamericanos, del mismo modo que asumió la retirada de las tropas de este país tras las elecciones presidenciales de noviembre de 1932. Sin embargo, la pacificación del país era prioridad de ambas administraciones, y para este cometido desde mayo de 1927 se había iniciado la creación de la Constabularia (Guardia Nacional), que debía sustituir a los *marines* a partir de esa fecha. A pesar del contexto se consiguieron celebrar elecciones libres –no obstante siempre supervisadas– en 1930 y 1932, en las cuales se alzaría con la victoria el General liberal Juan Bautista Sacasa. Pero la marcha de la guerra era irregular, y las ofensivas de Sandino, que no aceptaba una paz impuesta por las fuerzas de ocupación norteamericanas, se intensificaron entre el invierno de 1931 y 1932⁴⁶. Esto ocasionó que los estadounidenses retrasasen su retirada hasta el 2 de enero de 1933, un día después de que tomase posesión de su cargo Sacasa. Con éste en el gobierno, y siempre con los *marines* por fin fuera de Nicaragua,

⁴⁵ El líder liberal José María Moncada, quien ya tenía control sobre casi todo el país, aceptó la continuidad del gobierno conservador hasta las elecciones de 1928, en las que él sería el candidato liberal. Esto suponía una evidente traición a Juan Bautista Sacasa, principal prócer de la causa. A este acuerdo se le denominó Pacto del Espino Negro debido a que se firmó bajo este árbol.

⁴⁶ La sublevación de Sandino, que se inicia en las zonas cafetaleras del norte del país con treinta hombres y el apoyo de algunas mujeres campesinas, contaba en estas fechas con cerca de seis mil efectivos que conformaban el Ejército Defensor de la Soberanía de Nicaragua.

Sandino llegó a un acuerdo⁴⁷. Pero un año más tarde, el 21 de febrero de 1934, era asesinado por la Guardia Nacional, ahora al mando del general Anastasio Somoza, con la excusa de poner fin a los últimos conatos de insurgencia sandinista. Este General tendría así el camino libre para dar un golpe de estado en junio de 1936 que acabaría con el gobierno de Sacasa, e iniciaría, mediante maniobras políticas, una prolongada dictadura familiar que se extendería hasta la revolución sandinista de 1979.

II.3.3. EVOLUCIÓN MACROECONÓMICA: LA PRODUCCIÓN BRUTA, *PER CAPITA* Y POR RAMAS DE ACTIVIDAD

Después de estas pinceladas acerca del contexto sociopolítico imperante en la región, entramos en el análisis económico de la misma para ver la influencia que la economía agroexportadora tuvo en las diferentes macromagnitudes. En ese sentido, el estudio de las magnitudes relacionadas con el PIB puede ser un interesante inicio. Así, en su evolución apreciamos tres partes bien diferenciadas (Anexo Gráfico. Gráfico 5). La primera, levemente alcista, comienza en 1920 y finaliza en 1930 (año que da inicio a la mencionada crisis del 1929). A partir de esta fecha, y hasta 1932, observamos una reducción en los niveles de PIB en la región, favorecida por el clima de crisis general de la economía mundial y sus consecuencias en el empeoramiento en la relación de los términos de intercambio para el istmo (Anexo Gráfico. Gráfico 3)⁴⁸. A partir de ese año, esta magnitud emprende una evolución ascendente hasta 1941, solamente enturbiada por un leve receso en los años 1936, 1937 y 1938, en los que esta relación alcanzó uno de los niveles más reducidos de todo el período.

¿Cómo podemos explicar este primer período alcista? La respuesta es sencilla: el incremento de los precios del café. La relación de términos de intercambio sufre un vertiginoso incremento desde 1921 hasta 1928 ocasionado por la decisión de Brasil, principal exportador de este producto en ese momento, de comprar su producción interna y acumular inventario. Si a esta cuestión le añadimos la decisión de Venezuela

⁴⁷ La entrega de las armas a cambio de la recepción de tierras fiscales para los combatientes, un programa de obras públicas en el norte del país y una guardia personal para Sandino.

⁴⁸ En realidad, entre 1930 y 1931 esta relación no empeora, sino que se estanca. Pero el problema no es este, sino la reducción de valor sufrida entre 1928 y 1930 –de un 23%–, que la situaría en unas cifras poco esperanzadoras para el crecimiento económico. No olvidemos que la relación de términos de intercambio para Centroamérica se reduce fundamentalmente a la relación de intercambio para el café y el banano, únicos productos de exportación importantes de la región.

de centrarse en la extracción y exportación de petróleo, dejando de lado el café, tenemos ya la radiografía que puede explicar la recuperación de los precios de este producto desde la brusca caída sufrida en la depresión de 1920 y 1921⁴⁹. En relación a la depresión de la década de 1930, matizamos que si bien Centroamérica se vio influenciado por este episodio, las señales de alerta llegaron antes, pues ya en 1927 los mercados reaccionaron desfavorablemente ante la inmensa cosecha brasileña, en tanto que los precios del azúcar y del crudo venían descendiendo desde principios de 1927 (Bulmer-Thomas, 1993, p.334). En un entorno de clara crisis y de caída de los precios de los principales productos de exportación de la región, los impactos externos vinculados a la depresión crearon dos desequilibrios que los diferentes gobiernos tuvieron que afrontar con urgencia: el desequilibrio externo causado por el colapso de las ganancias de las exportaciones y la reducción en la inyección de capitales, y el desequilibrio interno causado por la reducción del ingreso del gobierno, el cual creó déficits presupuestarios que no podían financiarse desde el exterior (*Ibid.*, p.340). Como consecuencia, los niveles de crecimiento de la región se reducen en esta década en comparación con la década de 1920 (Anexo Estadístico. Tablas 4 y 5).

Avanzando en el tiempo, recordemos que desde finales de la década de 1930 el continente europeo se encontraba en plena contienda bélica, y que los Estados Unidos habían decidido participar del lado *aliado* para contrarrestar el auge de los gobiernos europeos de corte fascista. Esto explica por qué hasta 1944 no se recupera la senda de crecimiento de la producción, y por qué los principales socios del istmo en ese momento –Estados Unidos, Alemania e Inglaterra (Anexo Estadístico. Tabla 8)- ven mermada su capacidad para importar productos. Sin duda ésta es una razón importante, ya que desde que se da por finalizada esta contienda bélica, el producto de la región emprende un ascenso vertiginoso que, como veremos, no abandonará hasta finales de los años setenta⁵⁰.

Si realizamos un análisis por países (Anexo Gráfico. Gráfico 6) advertiremos la importante presencia del Guatemala en el total del PIB centroamericano. Presencia que

⁴⁹ Debe quedar claro que este incremento no se debió a una mejora de los niveles de productividad de la región, sino a un incremento en su cuota de mercado mundial derivado de la exclusión voluntaria de dos grandes productores.

⁵⁰ Las dificultades que afrontaban los países europeos, que luchaban por su reconstrucción tras las devastaciones de la Guerra, eran compensadas hasta cierto punto por la fortaleza de la economía estadounidense (Bulmer-Thomas, 1993, p.329).

se incrementa a partir de 1934, y llegando a su nivel máximo a mediados de la Segunda Guerra Mundial⁵¹. Este grado de representatividad es tan elevado, que si comparamos la evolución del PIB de este país con la del PIB regional (Anexo Gráfico. Gráfico 7) observaremos como son prácticamente idénticos. El siguiente país en grado de representatividad es El Salvador, que comparte influencia con Honduras hasta 1933, llegando a niveles muy elevados a partir de finales de la década de los cuarenta. A la hora de examinar el incremento de esta magnitud por décadas (Anexo Estadístico. Tabla 4), reparamos en el hecho de que el decenio en el que se alcanzan mejores niveles de crecimiento –si exceptuamos a Guatemala y en menor medida Honduras- es en el que va de 1940 hasta 1950, siendo el peor el que se inició con la crisis de 1929 y abarcó toda la década de los treinta⁵². Si realizamos el mismo análisis pero ahora examinando el crecimiento anual medio por períodos (Anexo Estadístico. Tabla 5), las conclusiones son idénticas.

Ahora bien, si pasamos a la evaluación del PIBpc de la región (Anexo Gráfico. Gráfico 8), es fácil reparar en que la nación que mejores niveles ostenta de media en el período es Costa Rica –si exceptuamos en período de bonanza en las exportaciones guatemaltecas antes comentado-. Esto se debe a que a pesar de que este país no mostraba unas cifras de PIB muy elevados (Anexo Gráfico. Gráfico 6), no exhibía altos niveles de población (Anexo Estadístico. Tabla 1)⁵³. Indistintamente, la evolución del PIBpc regional muestra una evolución similar a la del PIB, de modo que la senda evolutiva asciende de manera moderada a lo largo de todo el período excepto en el lapso temporal que se inicia con el *crash* de 1929 y abarca toda de la primera parte de la década de los treinta, y en el que se concreta entre mediados y el final de la Segunda Guerra Mundial. El estudio por períodos muestra unas conclusiones idénticas a las del

⁵¹ El desmesurado incremento del PIB guatemalteco entre 1934 y 1942 se explica fundamentalmente por el incremento de las exportaciones de banano. La razón se deriva del hecho de que en esas fechas la UFCO comenzó a desplazar las plantaciones de este producto a la costa pacífica de este país (así como a la de Costa Rica). El transporte de costa a costa mediante el ferrocarril Internacional de Centroamérica (de propiedad de la compañía) a la mitad de coste que el pagado por la competencia, permitió la duplicación de las exportaciones bananeras en Guatemala entre 1934 y 1939 (Bulmer-Thomas, 1993, p.358). A partir de esta fecha el inicio de la Segunda Guerra Mundial supuso un nuevo empuje para las exportaciones de este país.

⁵² Para Guatemala, como hemos comentado, la década de los treinta es la de mayor crecimiento del período debido al auge exportador de productos tradicionales. En caso de Honduras es muy distinto, pues a pesar de que en la primera parte del período alcanza las mayores cotas de crecimiento, en esta última parte llega al 41%.

⁵³ Como iremos viendo en este trabajo, esta característica se irá consolidando a lo largo del tiempo. Así, hemos hecho mención a que la estructura productiva de este país, y concretamente la relacionada con el sector cafetalero, tendrá también una gran influencia en los elevados niveles de PIBpc.

estudio del PIB (Anexo Estadístico. Tablas 6 y 7). En este sentido, el último período del análisis es el que muestra de manera general mejores cifras tanto en términos medios como globales (excepto para Guatemala y, como se ha comentado, Honduras)⁵⁴.

Centrándonos en la valoración del PIB por ramas de actividad, (Anexo Gráfico. Gráficos 10 a 14) apreciamos una tendencia muy similar en todos los casos. Todos los países quedan conformados como economías de servicios, donde el sector agrícola pierde importancia (de manera muy evidente en el caso de Nicaragua). Asimismo se observa una ligera tendencia alcista de la importancia del sector manufacturero, que a pesar de ello no arroja unos niveles de importancia aun relevantes⁵⁵. Lo que se desprende de esta afirmación es que el inicio de la explotación cafetalera y fundamentalmente bananera supuso un incremento de la presencia del sector servicios en las economías centroamericanas, pero no ayudo a que el sector industrial cobrase el vigor suficiente. Es decir, es evidente que la especialización agroexportadora regional no propició, al menos de manera evidente, una industrialización consistente, y relegó a estas economías a una *primarización y terciarización* productiva que perdura hasta nuestros días (Anexo Histórico. Gráficos, Gráfico 1 a 5).

II.3.4. EVOLUCIÓN MACROECONÓMICA: EL SECTOR EXTERIOR

¿Cuáles eran las características del comercio centroamericano a lo largo de este período? En primer lugar llama la atención el carácter netamente exportador de la región (Anexo Gráfico. Gráfico 15). El saldo comercial es positivo a lo largo de todo el período, y sólo se ensombrece con el estancamiento de las exportaciones ocasionado por la depresión de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial⁵⁶. Sin embargo retomará su tendencia alcista a finales de los años cuarenta, con el despegue de las exportaciones

⁵⁴ La evolución de esta magnitud para el caso de Guatemala es también muy parecida a la de la región en conjunto (Anexo Gráfico. Gráfico 9), si obviamos el comentado período de bonanza exportadora guatemalteca. Además es importante mencionar que si exceptuamos a Guatemala del análisis, en la década de los treinta la región presentó un porcentaje negativo en lo que se refiere a crecimiento tanto absoluto como medio del PIBpc.

⁵⁵ De hecho, apenas se incrementa, e incluso se reduce en cuanto a importancia en el caso de Guatemala. Por otro lado, la explotación de minas y canteras no tiene apenas repercusión en el PIB de ninguna de las naciones.

⁵⁶ Que sin embargo no ocasionó un serio déficit por cuenta corriente en la región debido principalmente a que la capacidad importadora de la misma también se vio mermada por este difícil período. Por otro lado, también se aprecia un claro estancamiento a principios de los años veinte debido a la brusca caída de los precios de intercambio – principalmente del café- de 1921 y 1922.

derivado del incremento de los precios de intercambio (Anexo Gráfico. Gráfico 3). Por países se aprecia como los altibajos anteriores se repiten de manera más o menos similar en la mayor parte de las economías aquí tratadas (Anexo Gráfico. Gráficos 16 a 20). Pero en este caso concreto, los períodos de saldo comercial positivo se alternan con los de saldo comercial negativo, cuya causa fundamental se debe de manera general a claros estancamientos en la capacidad exportadora debido a los factores comentados⁵⁷, y en algunos casos también al estancamiento y merma de la capacidad importadora de cada uno de los diferentes países. Sin embargo, no podemos dejar pasar la oportunidad de comentar los casos de Costa Rica y Honduras, ya que la senda de su sector exterior llama bastante la atención y se diferencia ligeramente de la de sus vecinos (Anexo Gráfico. Gráficos 16 y 19).

El primero de los dos ve a partir de 1938 como el leve auge de sus importaciones no se ve acompañado por una tendencia similar de sus exportaciones, lo que ocasiona un déficit comercial que se intensifica a mediados de la década de los cuarenta, pero que gracias al incremento de los términos de intercambio de finales de los cuarenta y modificaciones en la geografía del comercio, se compensa hasta alcanzar términos positivos (tras un evidente incremento de las exportaciones). Pero, ¿a qué nos referimos con modificaciones en la geografía del comercio? A modificaciones en el destino de las exportaciones de este país. Si observamos detenidamente la Tabla 8 del Anexo Estadístico, veremos como a finales de la década de 1930 la presencia europea en las exportaciones de Costa Rica era elevada –aproximadamente un 32% sólo Alemania y Reino Unido-. Ahora, al iniciarse el conflicto bélico en el *viejo continente*, las dirigidas hacia Alemania (una cuarta parte del total) se anulan, siendo en parte redireccionadas hacia Reino Unido y Estados Unidos al inicio de la década siguiente, y completamente centradas en el segundo a mediados de la misma.

Esta cuestión, generalizada en mayor o menor medida para todos los países del istmo, se explica las siguientes razones: por el hecho de que Reino Unido, en plena contienda bélica, no se encontraba en condiciones de mantener el nivel de compras de café centroamericano (casi el único, y desde luego el principal producto de exportación

⁵⁷ Caída brusca de los términos de intercambio –principalmente del café- a principios de la década de los veinte y durante la mayor parte de la década de los treinta, *crash* del 29 como antesala de la crisis económica de la citada década, y crisis comercial ocasionada por los desastres económicos consecuencia de Segunda Guerra Mundial.

de la región hacia Europa); porque el tránsito comercial por el Atlántico se había convertido en peligroso debido al ataque de submarinos alemanes; por un cambio de mentalidad política que, siempre de la mano de los Estados Unidos, ocasionó que en la región se pasase de una evidente simpatía hacia la causa *hitleriana* a una marcada germanofobia⁵⁸; y finalmente, porque las dificultades por las que estaban pasando todos los exportadores de café latinoamericanos persuadió a la administración del presidente Roosevelt para incluir un acuerdo sobre café dentro de las medidas a adoptar como política de cooperación interamericana. Así nace el Acuerdo Interamericano del Café (firmado en 1940, y que entraría en vigor en 1941), mediante el cual se otorgaba cuotas a las exportaciones de café para todas estas repúblicas con la intención de dar salida a una parte del café que anteriormente tenía como destino el mercado europeo (Bulmer-Thomas, 1993, pp.371 y ss.).

El caso de Honduras es extraño, pues parece no responder a la evolución del resto de los países del istmo en la primera mitad de la década de los treinta. En este país se da un auge de las exportaciones que tiene su punto álgido en 1928 y se mantiene a lo largo de la primera mitad de la siguiente década. ¿Cuál es el hecho que provocó que las exportaciones de este país no se derrumbasen por la crisis de los treinta? Las inversiones que las multinacionales bananeras norteamericanas realizaron en toda la franja caribeña de Centroamérica, y que se concretaron principalmente en este país (Anexo Estadístico. Tabla 10). Así, éstas vieron multiplicar su valor por más de cuarenta puntos en apenas veinte años (de 1908 a 1929), del mismo modo que se duplicaba en apenas cinco (de 1924 a 1929). En consecuencia, fueron éstas las que provocaron que Honduras se convirtiese en el principal exportador de banano de Centroamérica a partir de la Primera Guerra Mundial, y llegase a ser en el principal exportador de banano del mundo hasta después de la Segunda Guerra Mundial (cuando fue desplazado por Ecuador). Consiguientemente, las exportaciones de este producto pasaron de 1,71 millones de dólares en 1913, a 92,10 millones de dólares en 1929 (Anexo Estadístico. Tabla 11), fortaleciendo la economía de manera que resistiese en esos primeros años al envite de

⁵⁸ Previamente al inicio del conflicto, las simpatías de las élites centroamericanas por la causa fascista era muy marcada, y los ciudadanos de nacionalidad alemana ocupaban posiciones clave en las economías de todas estas naciones (principalmente en Guatemala, Costa Rica y Nicaragua). Pero al iniciarse el conflicto, estas naciones declararon su apoyo a la administración Roosevelt y se mantuvieron neutrales, sin que esto variase el estado de privilegios de las élites de la región. Sin embargo, tras el ataque de las tropas japonesas a Pearl Harbor en diciembre de 1941 y la subsiguiente entrada de los Estados Unidos en el conflicto, los cinco estados del istmo declararon la guerra a las fuerzas del Eje y se comenzó la expropiación forzosa de todas las haciendas y propiedades de ciudadanos alemanes.

una crisis que ya afectaba a todo sus vecinos del istmo⁵⁹. No obstante, la localización de las plantaciones en la costa pacífica ocasionó que tanto en este país como en Nicaragua la producción y la exportación de banano declinasen a partir de 1934, hasta situarse a finales de los años treinta en menos de la mitad del nivel alcanzado una década antes (Bulmer-Thomas, 1993, p.358)⁶⁰.

Tras este breve inciso, si continuamos con nuestro análisis, apreciamos como del estudio del comercio por destinos se desprende la ya comentada consolidación del comercio hacia los Estados Unidos (Anexo Estadístico. Tabla 8). A inicios de Siglo, a pesar de que el comercio con este socio representaba el porcentaje más elevado con respecto al total exportado por la región (si exceptuamos a Guatemala), las exportaciones hacia Europa (con Reino Unido y Alemania como países más representativos) eran similares a las dirigidas hacia el socio estadounidense, y superiores si tenemos en cuenta a Guatemala. Pero las inversiones estadounidenses en sectores centroamericanos clave, junto a la concentración exportadora en dos únicos productos dominados en su mayor parte por capital y/o intereses estadounidenses -café y banano-, ocasionaron el desvío del comercio hacia los Estados Unidos, que se evidenció de manera extrema con el inicio del conflicto bélico que asoló el continente europeo⁶¹. Así, hay que esperar hasta entrada la década siguiente para que el Plan Marshall y el inicio del proceso de integración europeo hagan resurgir la capacidad importadora del *viejo continente*.

Por el lado de las importaciones (Anexo Estadístico. Tabla 9), apreciamos del mismo modo una clara concentración del comercio desde los Estados Unidos (pero de carácter ligeramente más leve), en claro detrimento de un comercio con Europa, que prácticamente se llega a anular a finales de la Segunda Guerra Mundial, y que no se recupera hasta en inicio de la siguiente década. La composición de la matriz importadora centroamericana se centraba principalmente de cuatro tipos de bienes (Samper, 1993, p.33). En primer lugar importaciones de bienes de consumo, fundamentalmente

⁵⁹ De hecho, desde los años previos al *crash* del 29 y hasta mediados de la década de los treinta, este país obtiene los mayores niveles de PIBpc de todo el período (Anexo Gráfico. Gráfico 8).

⁶⁰ A lo que hay que añadir que desde el inicio de la Guerra las flotas de las grandes compañías bananeras fueron utilizadas para propósitos relacionados con el conflicto, lo que no fue un punto positivo a la recuperación del comercio.

⁶¹ Ajena a esta cuestión, la dependencia comercial de Honduras hacia Estados Unidos es evidente desde estas fechas.

agrícolas, para satisfacer la demanda interna de la población con productos que no tenían cabida en la región. A continuación, las relacionadas con la industria textil, que teniendo como origen principal Reino Unido, se componían de telas de algodón, sedas, tejidos de lana, linos y yute⁶². Por otro lado, la industria cafetalera exigía la importación de granos básicos, que si bien en parte provenían de Nicaragua, también lo hacían de otros países. Finalmente, los bienes de capital, que en caso de las importaciones desde Reino Unido constituían entre el 10% y el 20% del valor total, se concretaban en productos de la industria metalmecánica para satisfacer las necesidades de las compañías constructoras de los ramales ferroviarios y de la necesaria mecanización del procesamiento del café.

Del análisis de la matriz exportadora podemos realizar dos lecturas complementarias (Anexo Estadístico. Tablas 11 a 14). En primer lugar, la diferenciación, que perdura hasta hoy, entre dos tipos de países: los cafetaleros y los bananeros. En segundo lugar, la especialización de la región en dos únicos productos: el café y el banano. En el primer caso, se percibe como todos los países de la región centran su comercio en las exportaciones de café, a excepción de Honduras que hace lo propio respecto al banano. Esta concentración es más que evidente en todos los países, pero se torna problemática en los casos de El Salvador y Honduras, donde las exportaciones de café y banano respectivamente, pasan a representar la práctica totalidad de las exportaciones en esta primera parte del pasado Siglo (Anexo Estadístico. Tablas 11 y 12)⁶³. Hay que esperar hasta la década de los cincuenta para que se de cierta diversificación en las exportaciones, focalizada en Costa Rica, Honduras y Nicaragua, y que se concreta, en un principio, en el comercio de madera y algodón (Anexo Estadístico. Tablas 13 y 14).

Respecto a la especialización de la región en la exportación de dos únicos productos (Anexo Estadístico. Tablas 11 y 12), se aprecia de manera clara como las exportaciones de cuero, madera y fundamentalmente metales preciosos, pierden representatividad en beneficio del comercio de café y banano, que incrementan su representatividad conjunta desde aproximadamente el 81% al 88%. Es importante remarcar que el comercio de

⁶² Si añadimos la partida de “prendas de vestir elaboradas”, concluiremos que el montó de esta partida en algunos años llegó a ascender al 90% del total importado (Samper, 1993, p.33). Debemos tener en cuenta que este nivel de importaciones afectaba seriamente a la producción textil local, poniendo en peligro su expansión.

⁶³ En FAO (1958, p.111 y ss.) se puede encontrar un completo estudio de la importancia e influencia del café en la economía salvadoreña a mediados de la década del pasado siglo.

banano gana capacidad de representación, en detrimento del café, que a pesar de ser el producto de exportación estrella de la región, reduce su peso en el total exportado (del 63% al 53%). Pero avanzando en el tiempo, y volviendo de nuevo a la cuestión de la diversificación exportadora que se protagonizará a partir de la década de los cincuenta, el porcentaje sobre el total de las exportaciones de banano y café se irá reduciendo progresivamente con el tiempo, pero sin dejar de comandar las exportaciones regionales.

II.4. CONCLUSIÓN

Después de analizar la estructura exportadora del istmo, apreciamos como al inicio de la década de los años cincuenta los frutos del desarrollo agroexportador no eran muy alentadores. Así, la importancia del comercio centroamericano en relación al comercio mundial era apenas apreciable, y las economías de la región eran altamente vulnerables a fluctuaciones económicas externas (Torres-Rivas, 1989a, p.81; Pérez, 2000, p.129)⁶⁴. La matriz de exportación de la región estaba apenas diversificada y centrada en las exportaciones de café y banano, productos que realmente no eran más que postres en las mesas europeas y norteamericanas. Además, la producción de café centroamericano –de gran calidad reconocida- era cada vez más costosa, llegando a veces a no ser rentable, y el banano resultó ser muy débil frente a amenazas de plagas y pestes, lo que provocó el abandono de numerosas plantaciones, con los consiguientes problemas de empleo y empobrecimiento de regiones enteras (*Ibíd.*, p.128).

Las debilidades de este patrón de crecimiento eran evidentes tanto en lo relativo a la industria cafetalera como en lo que concierne a su homóloga bananera⁶⁵. Así, en primer lugar debemos mencionar que es un tipo de crecimiento basado en la utilización depredadora de los principales factores reproducción, es decir, no hay revolución de las fuerzas productivas ni apenas aplicación de innovaciones tecnológicas. Además, el incremento de la producción se consigue mediante la adición de más factor tierra y de mayor cantidad de factor trabajo, antes que por creciente uso de factor capital⁶⁶. Como

⁶⁴ Como puede apreciarse por la depresión de los precios del café de 1897, 1907 y 1920, la Primera Guerra Mundial, el deterioro de los precios de intercambio, el *crash* del 29, la crisis de los años treinta, y la Segunda Guerra Mundial. Torres-Rivas además puntualiza (*Ibíd.*) que la Primera Guerra Mundial no afectó tanto a la región como las crisis del mercado que se derivaron de la caída de los precios del café.

⁶⁵ Seguimos en esta explicación a Acuña (1994, pp.31 y ss.).

⁶⁶ Remarquemos el creciente uso de mano de obra campesina e indígena expropiada o forzada a trabajar en las plantaciones de café, así como la miseria que esta cuestión generaba. Es importante comentar que

consecuencia, por ejemplo en Costa Rica, hacia 1930 las plantaciones estaban envejecidas y sus rendimientos eran muy limitados.

Sin embargo, es en la plantación bananera donde el carácter depredador de este tipo de crecimiento es más evidente. Así, el banano es un cultivo cíclico en donde la prosperidad deja como resultado final inmensos cementerios de este producto a consecuencia del agotamiento de las tierras o de epidemias que atacan a la planta. El modo que tenían las compañías bananeras de resolver este problema era buscando nuevas tierras libres de estos males. Pero por descontado que con el paso del tiempo el ciclo se reproducía de nuevo, dejando como consecuencia un empobrecimiento irreparable de la tierra de cultivo. Además, en el caso del factor trabajo la evidencia es igual de clara, pues el trabajo en las plantaciones producía un desgaste tan brusco en los trabajadores que, teniendo en cuenta que las condiciones sanitarias tampoco eran las idóneas, ocasionaba que la tasa de mortalidad entre la población adulta que trabajaba en este sector fuese más alta que el promedio nacional⁶⁷.

Finalmente, Además, las malas condiciones de trabajo estrangulaban la demanda interna limitando el mercado regional, y el abandono de plantaciones empobreció determinadas zonas obligando a grandes masas campesinas a abandonar la producción de subsistencia y convertirse en temporeros. En definitiva, el sector agroexportador actuó como multiplicador del crecimiento económico hasta el inicio de la crisis de los años treinta, pero a partir de ese momento, y en términos generales, el conjunto de la actividad económica estuvo siempre sometido a los continuos vaivenes del mercado internacional. Se demandaba así una realidad que permitiese el desarrollo de actividades económicas en el sector industrial, y que paralelamente permitiese a la región reducir su dependencia de las exportaciones de café y banano. Era la hora de pensar en las posibilidades de desarrollo económico que la región tenía como conjunto.

en lo referente a esta industria, los avances tecnológicos asociados se concentraban fundamentalmente en la fase de *beneficio*, y no en la etapa propiamente agrícola.

⁶⁷ Por eso estas compañías preferían trabajadores jóvenes, sin reparar en las repercusiones sociales de esa elección.

ANEXO HISTÓRICO. PARTE TERCERA.

LA INFLUENCIA DE LA CEPAL Y DEL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL NACIMIENTO DEL *MODERNO* PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN EL ISTMO

La intención de esta parte del Anexo Histórico es hacer un inciso para examinar cual fue el papel de la CEPAL y de los Estados Unidos en el nacimiento del *moderno* proceso de integración económica. Para ello debemos situarnos en el período que va desde principios de la década de los cincuenta del pasado Siglo hasta mediados de la década siguiente, y analizar todos los acontecimientos que en el marco de la integración económica tuvieron lugar. Las preguntas que nos planteamos a la hora de abordar esta parte del Trabajo se pueden sintetizar en las siguientes: ¿el proceso de integración centroamericano presenta un carácter endógeno, o bien tiene su fuente en propuestas de carácter exógeno?; y en su caso, ¿qué actores fueron los artífices de las anteriores?, ¿cuál fue el papel de los Estados Unidos y de las instituciones internacionales en este proceso? Para dar respuesta a estas cuestiones abordaremos el tema desde un punto de vista histórico, político e institucional, dividiendo el capítulo en tres apartados: en el primero se analiza la figura de la CEPAL como institución asesora de los gobiernos centroamericanos; en el segundo se analiza la influencia política e institucional de los Estados Unidos en el proceso; finalmente se exponen una serie de ideas a modo de conclusión general.

III.1. EL PAPEL DE LA CEPAL EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

El marco teórico en el que debemos encuadrar la explicación parte del nacimiento mismo de la CEPAL como institución, y se centra en las propuestas que en esa primera etapa de vida este organismo planteaba para América Latina. En ese sentido, desde sus primeros años esta Comisión estaba segura de las virtudes de la industrialización y de la integración como herramientas para alcanzar elevados niveles de crecimiento endógeno en la región. Por este motivo, y en plena crisis de los planteamientos del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), se plantea la necesidad de una nueva estrategia de desarrollo, que finalmente se concretaría en el modelo del Mercado

Común Latinoamericano (MCL). Éste determinaba la necesidad de industrializar definitivamente la región, buscando un fortalecimiento económico que disminuyese su vulnerabilidad exterior. Para ello se planteaba como imprescindible la mejora del intercambio tradicional de productos primarios, así como la industrialización racional de los diferentes países que englobaban la realidad latinoamericana. Pero este cometido no se podría llevar a cabo si cada una de las naciones se comportaba como un compartimiento estanco ajeno a los intereses regionales. Se evidenciaba así la necesidad de crear un gran mercado regional que permitiese el intercambio comercial y redujese la dependencia externa en cuanto a las importaciones.

Definidos los objetivos teóricos de los que partía la CEPAL, el primer paso desde las reflexiones teóricas hacia la realidad empírica se dio en Centroamérica¹. De esta manera, nos encontramos como en el Tercer Período de Sesiones de la CEPAL (20 de junio de 1950) se aprobó una resolución que recomendaba a estos gobiernos que en sus decisiones políticas de desarrollo económico, tuviesen “en cuenta las posibilidades de expansión de la demanda mediante el intercambio recíproco a fin de lograr una mejor integración de sus economías y un más elevado desarrollo de su productividad y de su ingreso real”². Con la anterior, la CEPAL reconocía encontrarse verdaderamente preocupada por las posibilidades de industrialización de los países del istmo, ya que era fácilmente apreciable que la dimensión económica de esta región distaba mucho de la existente en la mayor parte de sus socios latinoamericanos. Por esta razón se abrieron inmediatamente las relaciones formales con esta región, aprobándose, en el seno del Cuarto Período de Sesiones de este organismo (mayo/junio de 1951), la Resolución 9 (IV), titulada *Desarrollo Económico de Centro América*³. Ésta, que había sido propuesta por las delegaciones de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y

¹ Lo que le convierte en el primer experimento contemporáneo de integración entre países en desarrollo, si exceptuamos al Mercado Común de África Oriental.

² Citado por CEPAL (1972, p.84). También en: “Report of the First Session of the Committee of the Ministers of Economy on Economic Co-Operation in Central America”, p.2.

³ Separado en el original. Por iniciativa del Raúl Prebisch, en ese período de sesiones se proyectó establecer en México una oficina regional que trabajaría especialmente sobre asuntos centroamericanos. Así, en julio de ese mismo año la denominada *Subsede* abrió sus puertas bajo la dirección de Eugenio Castillo (sustituido por Víctor L. Urquidí desde finales de marzo de 1952). Será este primero quien junto a Francisco Giner de los Ríos (a finales de 1951) y posteriormente junto a Prebisch, Urquidí, José Antonio Mayobre, Ramón Fernández y un ingeniero agrónomo (durante marzo de 1952), comandarían las primeras *misiones* de la CEPAL en Centroamérica. Para una descripción más detallada de estos hechos se puede consultar: Urquidí (1998), Sol (1972) o Fuentes (1975).

Nicaragua, acabaría siendo designada como *Programa de Integración Económica del Istmo Centroamericano*, bajo la premisa de potenciar:

...el interés de sus gobiernos en desarrollar la producción agrícola e industrial y los sistemas de transporte de sus respectivos países, en forma que promueva la integración de sus economías y la formación de mercados más amplios, mediante el intercambio de sus productos, la coordinación de sus planes de fomento y la creación de empresas en que todos o algunos de tales países tengan interés.

En la misma se reconocía igualmente el interés que para el desarrollo económico de América Latina suponía la integración económica del istmo centroamericano, y por este motivo se invitaba a sus gobiernos:

...para que, en la oportunidad que determinen, procedan a la formación de un Comité de Cooperación Económica, integrado por los Ministros del Ramo de Economía o por sus delegados, que actúe como organismo coordinador de las actividades que se desarrollen en relación con las materias anteriormente enunciadas y como órgano de consulta del Secretario Ejecutivo de la Comisión, tanto para orientar los estudios aludidos [...] como para considerar las conclusiones de los mismos.

Como consecuencia, entre el 23 y el 28 de agosto de 1952 se convocó la I Reunión del Comité de Cooperación Económica de Ministros de Economía del Istmo Centroamericano (CCE) en Tegucigalpa⁴. En la misma se aprobaron dieciséis resoluciones, donde destacaban la que definía los principios generales que comandarían la integración económica centroamericana (Resolución Primera) y la que establecía las atribuciones del CCE (Resolución Décimo Primera)⁵. En la primera se disponía:

a) que al formular su política económica [los gobiernos de la región] tomen en cuenta la necesidad de integrar las economías de sus países y de desarrollar programas conducentes a tal finalidad, con base en la comunidad de aspiraciones y en los principios de cooperación mutua y reciprocidad; y b) que para lograr dicha integración, en forma progresiva y gradual, estudien y

⁴ Convocada por la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, en ella estuvieron presentes los cinco Ministros de Economía centroamericanos, Prebisch y los representantes designados por Naciones Unidas como asistentes técnicos.

⁵ En Fernández-Shaw (1965, pp.198-209 y 260-269) se puede encontrar un listado de todas las reuniones llevadas a cabo por el CCE entre los años 1952 y 1963. Así como todas las resoluciones que en cada uno de ellos se aprobaron y un completo resumen de todos los logros obtenido por este Comité a lo largo de este período de tiempo.

adopten proyectos de fomento económico que requieran una acción conjunta, y que los ejecuten de acuerdo con las posibilidades prácticas de los mismos [en inglés en el original]⁶;

mientras que en la segunda se instaba a:

- a) Proponer a los gobiernos respectivos medidas concretas tendientes a la integración gradual y progresiva de las economías de los países centroamericanos y a la coordinación de los programas nacionales de desarrollo económico; b) Disponer que se realicen las investigaciones conducentes a las finalidades señaladas en el punto anterior; c) Orientar y encauzar la utilización de la ayuda técnica en las materias atinentes a la integración de las economías centroamericanas; coordinar las solicitudes de asistencia técnica que en esas materias resuelvan presentar los gobiernos; velar por el debido desarrollo y ejecución de las tareas de los técnicos; y conocer de los estudios e informes que éstos presenten; d) Crear subcomités que se encarguen de las materias relacionadas con la integración económica de Centroamérica y auspiciar reuniones de especialistas [en inglés en el original]⁷.

En las anteriores subyacen claramente los ejes que guiarían la propuesta de la CEPAL en lo referente a la integración económica centroamericana. No obstante, algunos autores (Salgado, 1979; Guerra-Borges, 1997; Sol, 1972) advierten que estos no surgieron de un súbito *clímax* intelectual, sino que “tales ideas se fueron conformando al mismo tiempo que se hicieron explícitas las posiciones de los técnicos nacionales y de los gobiernos” (Guerra-Borges, 1997, p.140), sin que en algunos momentos sea “posible dilucidar cuales fueron originales de una parte y cuáles de otra” (*Ibid.*). A pesar de ello, es indiscutible que las ideas recogidas en el *Informe Preliminar sobre Integración Centroamericana* (CEPAL, 1978) fueron conformadas por Raúl Prebisch y su equipo especialmente para esta Reunión. Así, las propuestas que éste planteaba

⁶ a) that in formulating their economic policies they should take into account the need for integrating the economies of their respective countries and so developed programmes directed to achieving this objective, based on the common aspiration and the principles of mutual co-operation and reciprocity; and b) that in order to carry out this policy of integration gradually and progressively it is necessary to study and approve projects of economic development calling for joint action, and to carry these out in accordance with the practical possibilities available (Report of the First Session of the Committee of the Ministers of Economy on Economic Co-Operation in Central America, pp.21 y 22).

⁷ a) To propose to the participating governments such concrete measures as are directed to the gradual and limited integration of the economies of the Central American countries and the necessary co-ordination for their domestic programmes of economic development; b) To determine the carrying out of research an study in connection with the objectives outlined immediately above; c) to direct and guide the utilization of technical assistance in matters pertaining to the integration of Central American economies; to co-ordinate request made by these Governments for technical assistance in such matters; to superintend the progress and execution of the work done by the experts; and to take note of the reports and studies submitted by the later. d) To constitute sub-committees to deal with subjects related to the economic integration of Central America and to sponsor meetings of experts (*Ibid.*, p.34).

incidían en una integración *limitada*, acompañada de una política de *reciprocidad* comercial e industrial, que a su vez debería tener un marcado carácter *gradual* y de *cooperación mutua*. Por integración *limitada*, la CEPAL entendía una (*Ibid.*, p.106):

...política que, dentro del marco general del desarrollo económico, tienda a la localización óptima de algunas actividades económicas importantes [...] con vistas a establecer unidades de producción del tamaño adecuado para aprovechar las materias primas de la región y poder abastecer los mercados centroamericanos en su conjunto a costos de producción lo más bajos posibles.

En lo que respecta al principio de *reciprocidad* (*Ibid.*, pp.107 y ss.), éste se establecía en función de dos aspectos de necesaria implementación paralela. En primer lugar, la existencia de un “plan general de establecimiento y ampliación de actividades industriales en Centroamérica” que “tendría que formularse de tal manera que en cada uno de los países quedaran ubicadas algunas de las industrias de localización óptima en el plan”. Esta característica conllevaba la existencia de un mercado regional centroamericano donde cada uno de los países estuviese “dispuesto a aceptar que en otro u otros [...] se estableciesen] sobre iguales principios otras industrias determinadas”. De igual manera se advertía, en segundo lugar, de la necesidad de “un plan de integración [...] donde] las actividades que conforme a él se [...] estableciesen, debieran] ser objeto del comercio libre, sin pago alguno de derechos de importación en cualquiera de los países del área”⁸. Al mismo tiempo se hacía imprescindible que estas industrias recibiesen de los países de la región un tratamiento arancelario preferencial, a la vez que se las asegurase que en ningún momento los diferentes mercados nacionales se fuesen a cerrar de un modo arbitrario.

Por otro lado, cuando la CEPAL hablaba de integración *gradual* se refería a la imposibilidad de proceder de un modo inmediato a la unión económica completa de las cinco repúblicas centroamericanas. Así, desde la creación de la *Subsede* de México, esta Comisión había podido estudiar la situación económica de los países en cuestión, llegando a la conclusión de que a pesar de que el ritmo de crecimiento de las cinco repúblicas era acelerado, éste no era uniforme y las condiciones generales en las que se

⁸ Además se especificaba que no podía ser de otra manera, pues en caso contrario no se aprovecharían completamente las ventajas de la localización óptima de dichas actividades, así como la posibilidad de optimizar costes.

desenvolvían las actividades económicas básicas diferían de un país a otro, e incluso entre las diferentes zonas de un mismo país (*Ibidem.*, pp.85 y ss.). Por estas razones, en el informe se subrayaba que los objetivos inmediatos debían ser más modestos, pues el “desarrollo económico es un proceso lento y costoso, y en diversas partes del mundo [...] no se puede alcanzar en muchas décadas de elevación del nivel de vida de la población, que es el objeto del desarrollo mismo”. Es decir, no se definía un plazo concreto para alcanzar la unión económica, pero sí se recalcaba que partiendo de las condiciones que el istmo presentaba en ese momento, el impulso al desarrollo debería ser necesariamente mayor que en el caso de otras regiones cuyas condiciones generales fuesen más favorables. En consecuencia, una situación así exigía de políticas de *cooperación mutua* que ensanchasen “el marco económico de las repúblicas centroamericanas mediante una mayor vinculación y mediante la consideración de su desarrollo económico en un plano conjunto”.

Este punto nos gustaría plantear la siguiente cuestión: ¿por qué no fueron los países centroamericanos los encargados de realizar este informe? La respuesta tiene relación directa con la situación estructural de la región al principio de esa década. Como se comentaba en el *Informe Preliminar sobre Integración Centroamericana*, en el istmo no existían “mercados propiamente nacionales, sino más bien locales, con frecuencia aislados unos de otros debido a las malas comunicaciones”. Es decir, “mercados invertebrados que no [ofrecían] posibilidades de soportar y dar base a inversiones de gran cantidad de capital” (*Ibid.*, p.99). De hecho, el mercado centroamericano se componía de cinco mercados *estancos* conformados por algo menos de ocho millones de habitantes (Anexo Estadístico. Tabla 1), donde la población económicamente activa ascendía a un 33,56% (Anexo Histórico. Tablas Estadísticas y Gráficos, Tabla 1), encontrándonos con una cifra de PIBpc en 1950 de 283 dólares (Anexo Gráfico. Gráficos 8 y 9)⁹. Por otro lado, la red vial era muy deficiente, y ninguna de las capitales de los diferentes Estados estaba comunicada por carreteras completamente pavimentadas (Anexo Histórico. Tablas Estadísticas y Gráficos, Tabla 2), llevándose la

⁹ La población económicamente activa se concentraba en la rama *Agricultura, silvicultura, caza y pesca*, donde en todos los países –excepto Costa Rica– superaba el 63% del total, e incluso el 76% en el caso de Honduras (Anexo histórico. Tablas Estadísticas y Gráficos, Tabla 1). Las ramas *Industria manufacturera* y *Servicios* eran las siguientes en importancia, pero a una marcada distancia.

peor parte el tramo Tegucigalpa-Managua, con apenas un 23% pavimentado¹⁰. Esta cuestión dificultaba la comunicación entre los cinco países centroamericanos y provocaba unas relaciones muy frías y unos contactos muy reducidos. Con un pasado marcado por la inestabilidad política y los conatos nacionalistas, no extraña que las cinco naciones se viesan en esos momentos con cierto recelo y con una actitud de “potencia a potencia” (Sol, 1972, p.79).

III.2. LAS PRIMERAS CONSECUENCIAS

Al margen de lo anterior, podemos considerar que con este informe CEPAL pone la primera piedra en el complejo proceso de integración económica centroamericano, cuya consecuencia inicial es la suscripción de una serie de convenios bilaterales de libre comercio entre los diferentes países de la región. El papel protagónico en todos ellos lo tiene El Salvador, que incluso antes del inicio de las negociaciones formales entre CEPAL y la región se había adelantado al *moderno* proceso integracionista suscribiendo, el 9 de marzo de 1951, un convenio de libre comercio con Nicaragua, y posteriormente con Guatemala. A éstos le siguió otro con Costa Rica en 1953, y la renegociación, en 1954, de un convenio de libre comercio con Honduras que estaba vigente desde 1918. Por su parte, Guatemala también estaba llamado a desempeñar un importante papel como motor de integración, reafirmando su posición con sendos acuerdos con Costa Rica y Honduras, en 1955 y 1956 respectivamente¹¹. Pero, ¿cuáles eran las características dominantes de todos estos convenios bilaterales? En términos generales, su corta duración y la limitación real del libre comercio. Todos ellos se habían establecido con una duración de dos años, tras los cuales los países se guardaban el derecho de denunciarlos. Por otra parte, el único que contemplaba la libre circulación para todos los productos originarios de los países suscriptores era el convenio entre El Salvador y Honduras, estableciéndose en el resto unas listas específicas de productos que gozarían de este derecho. Además, en el caso de que alguno de los socios requiriese de la inclusión de nuevos productos, era necesaria la suscripción de acuerdos sucesivos,

¹⁰ La Tabla 3 del Anexo Histórico muestra una realidad donde solamente Costa Rica tenía aproximadamente la mitad de su red vial transitables pavimentada. El resto de los países presentaba una infraestructura vial extremadamente deficiente, donde la peor parte se la llevaban Nicaragua, con sólo un 10% de sus carreteras transitables pavimentadas, y Honduras, que no presentaba red vial pavimentada. En consecuencia los costes de transporte y distribución incidían negativamente en los precios (Anexo Histórico. Tablas Estadísticas y Gráficos, Tabla 4).

¹¹ Nótese que la red de convenios bilaterales no llegó a cubrir toda la región, pues solamente El Salvador suscribió acuerdos con todos sus *vecinos*.

reservándose las partes el derecho a retirar de estas listas algunos productos en caso de que lo considerasen necesario para sus intereses (Guerra-Borges, 1988, p.17; Sol, 1972, p.80)¹². Indistintamente, estos convenios pueden ser considerados como precursores del *moderno* proceso de integración centroamericano (Guerra-Borges, *S.f.*; Fernández-Shaw, 1965; Fonseca, 1990), ya que en parte servirían de modelo para la confección del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica (TMLC), que a su vez conformaría el patrón de estudio para la confección del TGIEC¹³.

Nos situamos así con un heterogéneo entramado de acuerdos de comercio bilateral que obligaba a la región a pensar en algún tipo de instrumento multilateral que rigiese el comercio en el istmo. En consecuencia, el CCE, con el continuo asesoramiento de la CEPAL, comienza a estudiar las posibles áreas de cooperación entre los diferentes países, concluyendo este análisis con la suscripción, el 10 de junio de 1958, del TMLC y del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración (CRICI). En el primero de ellos¹⁴, se especificaba el propósito de constituir una unión aduanera entre los territorios del istmo, pero sin precisar un plazo concreto. Al contrario, se determinaba que ésta se constituiría tan pronto como las condiciones fuesen propicias. Pero como contraparte, sí se informaba de la necesidad de establecer un régimen de libre intercambio para una lista especificada de mercancías, a perfeccionar en un plazo de diez años a partir de su entrada en vigencia (Art. I). Así, este Tratado estaba llamado a jugar un papel extraordinariamente importante en el proceso de integración centroamericano, pues a lo largo del mismo se especificaban

¹² Estos apuntes pueden ser tomados como un claro indicio de la cautela con que los diferentes Estados comenzaron el proceso de integración. Se debe tener en cuenta que la experiencia de estos países en el libre comercio era inexistente, y la incertidumbre que acompañaba al comportamiento futuro de los mercados y los sectores sensibles a las importaciones de los socios regionales, muy elevada. Por otra parte, el comercio industrial intrarregional estaba en un estado prácticamente embrionario, lo que provocó recelos a abrir listas de comercio en sectores relacionados.

¹³ Fonseca (1990, p.210) puntualiza que con la excepción del tratado bilateral El Salvador-Nicaragua, que se denominó “Tratado de Libre Comercio”, el resto de los mencionados se titularon “Tratado de Libre Comercio e Integración Económica”, hecho que nos hace pensar en la posibilidad de que el objetivo real a largo plazo de los mismos estuviese en un nivel más elevado que el del mero intercambio comercial.

¹⁴ Este Tratado tiene su origen en octubre de 1953, cuando en la Segunda Reunión del CCE, celebrada en San José, la delegación nicaragüense planteó la posibilidad de establecer un acuerdo de comercio multilateral para una lista de productos limitada y común para todos los países. Como consecuencia, en 1955 la CEPAL realizó el documento *Análisis y Perspectivas del Comercio Intracentroamericano*, y encargó al Subcomité de Comercio Centroamericano la elaboración de un anteproyecto de Tratado Multilateral de Comercio. Pero el articulado del mismo creaba discrepancias entre los diferentes países, por lo que hubo que esperar hasta la Cuarta Reunión del CCE (febrero de 1957) para que finalmente se invitase a los gobiernos centroamericanos a suscribir en un plazo razonablemente corto el Tratado definitivo.

resoluciones referentes a la libertad de movimiento y tránsito de mercancías en la región (Capítulos I y III), censurando las prácticas de comercio discriminatorias (Capítulos II y IV), y promoviendo el mantenimiento y la ampliación de las infraestructuras de comunicación de la región como arma de desarrollo comercial (Capítulo V), mediante la búsqueda de la diversificación de las inversiones en el istmo a través de la imposición de la cláusula de trato nacional, equitativo y no discriminatorio, para inversiones de capital de cualquier país de la región (Capítulo VI)¹⁵. Ahora, fue su Artículo XXI, que conformaba enteramente el Capítulo VIII titulado “Integración Industrial”, el que definitivamente le dotaría de la importancia que a lo largo de los años ha tenido como instrumento de análisis del proceso de integración en el istmo. En éste se especificaba que:

...los Estados signatarios, para promover un desarrollo industrial congruente con los propósitos de este Tratado, adoptarán de común acuerdo medidas para estimular al establecimiento o ampliación de industrias regionales, con vistas al mercado centroamericano de conjunto y que sean de particular interés para la integración económica centroamericana.

Esta resolución nos lleva de manera directa al análisis del CRICI¹⁶. En él se especificaba incluso antes de entrar en la descripción de los artículos, que su objetivo fundamental residía en:

...la elevación de los niveles y condiciones de vida de los pueblos centroamericanos y el uso racional [...] de sus recursos naturales, [...] convencidos de que, dentro de los programas de desarrollo económico del Istmo Centroamericano, la integración de sus economías ofrece ventajas que redundarán en una ampliación del intercambio comercial y en un proceso mas acelerado de industrialización sobre bases de interés recíproco.

¹⁵ Para poder gestionar todas estas cuestiones se creó la Comisión Centroamericana de Comercio, cuyas características y funciones se definieron en el Capítulo IX (Artículo XXV) del mismo.

¹⁶ Es obvio que el origen de este Convenio está en el *Informe Preliminar sobre Integración Centroamericana* de 1952. Así, si bien todos los países estaban de acuerdo en la necesidad de un Convenio de este tipo, las discrepancias surgieron a la hora de concretar si el libre comercio debía ser aplicable sólo a los productos originarios de las Industrias de Integración, o bien a todos los bienes de dicho sector a pesar de ser producidos en plantas que no se acogiesen a este Régimen. Por otra parte, el sector empresarial observaba con recelo los avances de este Convenio, pues consideraba que la puesta en vigencia del mismo limitaría su acceso al mercado. Como consecuencia, el texto tuvo que ser simplificado de 40 a 13 artículos -perdiendo así concreción- para que, no sin dificultades, fuese suscrito el 10 de junio de 1958. Es imprescindible hacer constar que todo este debate acerca de las posibilidades de desarrollo industrial en el istmo había tenido una consecuencia anterior en la creación de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAPAC) y del Instituto Centro Americano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI), en 1954 y 1955, respectivamente.

Para ello, se especificaba la necesidad de (Art. I):

...estimular y promover el establecimiento de industrias nuevas y la especialización y ampliación de las existentes [...], sobre las bases de reciprocidad y equidad a fin de que todos y cada uno de los países centroamericanos obtengan progresivamente beneficios económicos.

Quedaba declarado, por lo tanto, el interés de los suscriptores en desarrollar industrias con acceso al mercado centroamericano, que en adelante se denominarían *industrias centroamericanas de integración* y quedarían definidas como (Art. II):

...aquellas que a juicio de la Comisión Centroamericana de integración Industrial¹⁷, se compongan de una o más plantas cuya capacidad mínima requiera que tengan acceso al mercado centroamericano para operar en condiciones razonablemente económicas y competitivos.

Para los productos de las plantas comprendidas en una industria de este tipo y que estuviesen acogidas a este régimen, se reservaba el libre comercio, otorgando rebajas arancelarias sucesivas de un diez por ciento anual del aforo común centroamericano correspondiente para los productos de las plantas comprendidas en la misma industria, pero no acogidas al mismo. Se determinaba también que el intercambio de productos procedentes de estas industrias se regiría por las disposiciones del TMLC (Art. IV). Igualmente, para proteger la producción de las mismas se exponía la necesidad de que los diferentes países suscriptores no otorgasen franquicias, rebajas aduaneras o beneficios de carácter comercial a importaciones extrarregionales de mercancías iguales a las producidas en las industrias acogidas a este régimen. Del mismo modo se instaba a los gobiernos a que diesen preferencia en sus importaciones oficiales a las importaciones de estas industrias (Art. VII), especificando finalmente que (Artículo transitorio):

...a efecto de promover una distribución equitativa de las plantas comprendidas en las industrias centroamericanas de integración, los Estados contratantes no adjudicarán una segunda planta a un mismo país, mientras a cada uno de los cinco países centroamericanos no se hubiere asignado una planta.

¹⁷ En el artículo VIII del Convenio se acordaba la creación de esta Comisión, así como sus características.

Avanzando un poco más en materia institucional, el primero de septiembre de 1959 se suscribió el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, cuyo principal objetivo venía definido en su artículo primero: “establecer una política arancelaria común y [...] constituir un arancel centroamericano de importación acorde con las necesidades de integración y desarrollo económico de Centroamérica”. Para su consecución se resolvía la necesidad de equiparar los gravámenes a la importación, especificándose en este caso un plazo reducido de cinco años a partir de su entrada en vigor¹⁸. Por otra parte, para la adopción del libre comercio multilateral en la región se establecía la misma lista de productos del TMLC (el denominado Anexo A), incluyendo un régimen transitorio para aquellos productos no incluidos. El compromiso temporal para este último era de cinco años a partir de la equiparación de aranceles, sin rebasar nunca los diez años establecidos en el anterior Tratado para perfeccionar la zona de libre comercio¹⁹. Es decir, nos encontramos con una imposición temporal que condiciona la adopción de una zona de libre comercio a un plazo máximo de diez años (TMLC), siendo requisito *sine qua non* para su consecución la equiparación de aranceles a la importación (cinco años) y el libre comercio multilateral de mercancías (cinco años a partir de la equiparación). Sin embargo, ahondando en la necesidad de liberalizar el comercio a la mayor brevedad, en el artículo XXVII explicitaba que:

...en casos excepcionales y para determinados productos, también podrá establecerse, mediante protocolos adicionales entre todas las partes contratantes, un régimen de libre comercio entre un numero de países inferior a la totalidad de los contratantes y, a la vez, de rebajas arancelarias progresivas con el país o países restantes, para llegar a incorporar dichos productos a la lista del Anexo A²⁰.

Nos encontramos así con una posibilidad de aceleramiento progresivo de la integración económica que confrontaba directamente con el principio de *gradualidad*

¹⁸ Para ello se disponía de la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA) y de la Nomenclatura Uniforme de Exportación para Centroamérica (NUECA), definidas por el CCE a través de su Subcomité de Comercio. Para su confección se tomó como base la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional de las Naciones Unidas (CUCI), y el resultado fue adoptado oficialmente por Costa Rica en 1954, por Honduras y Nicaragua en 1955, por Guatemala en 1958, y finalmente por El Salvador en 1959.

¹⁹ Nótese que con la suscripción de este convenio se avanzaba en el doble sentido de industrializar la región mediante un programa claro de integración regional, a la par que se buscaba el perfeccionamiento de una zona de libre comercio. El trasfondo de esta cuestión viene dado por la idea *cepalina* de que a través de estos postulados se podrían obtener elevados niveles de crecimiento endógeno en la región.

²⁰ Anexo en el que se especificaba la lista de productos que gozarían de libre tránsito en la región.

que la CEPAL promulgaba en su proyecto de integración *limitada*. Su consecuencia fueron las primeras discrepancias en el seno de los gobiernos de Costa Rica, Nicaragua y Honduras. El primero manifestó abiertamente su oposición a la rápida liberalización comercial mediante la no suscripción del TMLC y del CRICI. El segundo también mostró sus dudas acerca de las bondades de la misma (no así de la necesidad de aplicar el mencionado Convenio), mientras que Honduras, que mantenía unas marcadas diferencias con Nicaragua por cuestiones políticas y fronterizas, tampoco ratificaría ninguno de los dos.

III.3. LAS DECISIONES FINALES O LA ENTRADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO

Estados Unidos había mantenido cierto escéptico y desinterés hacia el proceso de integración centroamericano. No obstante, desde la suscripción del TMLC su actitud cambió drásticamente debido, entre otras cuestiones, al aceleramiento que éste estaba tomando en materia de libre comercio. Así, fue este gobierno, de la mano de Milton S. Eisenhower (hermano del en ese momento Presidente estadounidense), quien tomó la iniciativa realizando, en julio de 1958 (un mes después de la suscripción del mencionado), una visita a los cinco países para analizar de primera mano la situación económica de la región. Como respuesta, el presidente de El Salvador realizaría, a principios de 1959, una visita oficial a Washington acompañado, entre otros, de su Ministro de Economía. De estas conversaciones surgió la idea de que la mejor manera de profundizar en la integración del istmo era mediante una unión económica entre El Salvador y Honduras centrada en el libre comercio. La similitud entre ambos países en el terreno económico y social (Fonseca, 1990) y las discrepancias que también se daban entre El Salvador y Nicaragua²¹, favorecieron la posibilidad de este acuerdo. Por su parte, Guatemala, expectante ante este nuevo instrumento de integración, no dudó en plantear a El Salvador la posibilidad de adherirse al mismo, pasando a constituir el Tratado de Asociación Económica entre Guatemala, Honduras y El Salvador²².

²¹ Encabezadas respectivamente por el gobierno reformista de José María Lemus y por el dictador Luís Somoza.

²² Suscrito el 6 de febrero de 1960 y conocido como Tratado Tripartito del Norte. A Guatemala y a El Salvador les unían, además, las buenas relaciones entre ambos gobiernos y la frialdad de trato con Nicaragua.

Este Tratado se conformaba con la principal preocupación de “impulsar el desarrollo económico” y “mejorar las condiciones de vida de sus habitantes”. Siendo para ello necesario “aumentar el consumo de artículos producidos en la región [...] por la vía del libre comercio y acelerar el Programa de Integración Económica de Centro América [separado en el original]”, con el propósito de “constituir en breve [...] una asociación económica entre” dichos países²³. Por consiguiente, al amparo de su Artículo Primero se constituía una Asociación Económica entre los países signatarios, garantizando la libre circulación de personas, bienes y capitales. En ese sentido, se planteaba el libre comercio inmediato de todos los productos naturales originarios dentro de los territorios de las partes firmantes, así como de los manufacturados en las mismas, con las únicas excepciones de las planteadas en un Anexo A (Art. IX). Se buscaba así la creación inmediata de una unión aduanera entre sus territorios, donde la libre circulación de mercancías no hiciese distinción de origen, proveniencia o destino (Art. III). Así mismo se mantenía la necesidad, expresada en el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes, de equiparar la totalidad de los gravámenes sobre la importación en un plazo máximo de cinco años (Art. XVII). Pero en este caso se ampliaba el campo mediante la creación de una administración aduanera común, que comenzaría a funcionar a partir de la equiparación total de los mismos, y se encargaría de distribuir equitativamente la recaudación aduanera entre los Estados signatarios (Art. XVIII). Finalmente, y como nota novedosa, se convenía la creación de un Fondo de Desarrollo y Asistencia que contribuyese a la integración y al desarrollo económico, facilitando la inversión pública y privada con fines productivos (Art. XIX)²⁴.

Es decir, nos encontramos con una reducción del período establecido para la consecución del libre comercio, que en este caso se concreta en cinco años. Pero además se ampliaba el procedimiento de inclusión de productos en el libre comercio, pues si en los anteriores Tratados éste se establecía sólo para una serie de productos enumerados en un anexo, en este caso el libre comercio era general excepto para una serie de productos especificados en apéndice. Profundizando más aun, en ningún momento se

²³ “Tratado de Asociación Económica entre Guatemala, Honduras y El Salvador”, Preámbulo, Numerales Primero, Tercero, Quinto y Sexto.

²⁴ Este fondo tiene su origen en la propuesta que el gobierno estadounidense realizó a la comitiva de El Salvador a principios de 1959, donde aparte de lo mencionado anteriormente se ofrece la posibilidad de crear un fondo, financiado con ayuda norteamericana, para la adaptación de ambas economías –*guanaca* y *catracha*– a las nuevas circunstancias, buscando paralelamente el desarrollo de las infraestructuras físicas y productivas hondureñas.

hace mención a la necesidad de establecer algún tipo de acuerdo para el desarrollo industrial de la región, de igual modo que a pesar de que en el Tratado (Art. XXX) se invitaba al resto de los países de la región a formar parte del mismo, la realidad situaba a estos países frente a un instrumento cerrado que no dejaba claro las condiciones en las que se podría llevar a cabo dicho acceso (Dell, 1966). En conclusión, se alejaban de manera definitiva de las pautas de integración establecidas por la CEPAL años antes, para adentrarse en el terreno de la liberalización comercial acelerada y definitiva del total de las posiciones arancelarias²⁵.

Las primeras reacciones no se hicieron esperar, y tras su firma el en ese momento Presidente de Costa Rica, Mario Echandi, declaraba que “el reciente acuerdo de mercado común entre El Salvador, Guatemala y Honduras representaba el peor revés que la integración económica centroamericana había experimentado”²⁶. En el mismo sentido, su homólogo nicaragüense proclamaba que cualquier ayuda que el gobierno estadounidense otorgase a ese Tratado sería considerada como una agresión económica hacia su país (*Ibid.*). Por este motivo ambas economías sentenciaron que en tanto no se aclarase la situación actual no acudirían a las próximas reuniones del CCE y del ICAITI. E incluso yendo más allá, después de la entrada en vigor del Tratado Tripartito del Norte (27 de abril de 1960), ambos anunciaron la concertación de un Tratado Tripartito del Sur, donde se incluía a Panamá²⁷.

Para aplacar esta escalada de tensiones se requirió de la intervención de la CEPAL²⁸. Así, bajo su auspicio y consejo, el CCE elaboró un documento titulado *El Programa de Integración Económica de Centroamérica y el Tratado de Asociación Económica suscrito por El Salvador, Guatemala y Honduras: Interrelaciones y Posibles Formas de Consolidar y Acelerar la Integración Económica del Istmo*, que fue presentado en

²⁵ Tendencia que favorecía las simpatías de los Estados Unidos y de los sectores empresariales centroamericanos.

²⁶ Kennedy, Paul P. (1960): “Costa Rican President Assails Central American Trade Bloc”. Special to *The New York Times*. February 16, Tuesday. Page 12, 447 words. En inglés en el original: “...the recent common market agreement of El Salvador, Guatemala and Honduras represented the worst setback for economic integration Central America has ever experienced”.

²⁷ Que no fue más que un tímido acuerdo comercial (Fonseca, 1990, p.250). Previamente, el Ministro de Economía nicaragüense, Juan José Lugo Marengo, había viajado a Guatemala y El Salvador con la intención de expresar su disconformidad con este acuerdo y plantear posibilidades para la creación de un mercado común regional más amplio. Pero no obtuvo respuesta satisfactoria de ninguno de los dos países.

²⁸ De esta manera dicha Comisión recuperaba un papel protagónico denostado desde la suscripción de Acuerdo Tripartito del Norte y el papel activo de Estados Unidos.

reunión extraordinaria del CCE a finales de abril de 1960. El objetivo de esta reunión, tomando como base el documento señalado, era intentar vislumbrar las opciones de futuro que tenía el proceso de integración después de la entrada en vigor de dicho Tratado. Pero la atmósfera de la misma, como cabía esperar, fue de extrema tensión. Costa Rica mantuvo el papel de mero observador y pidió tiempo para asimilar las decisiones adoptadas sin adherirse ni decantarse por ninguna de las propuestas planteadas. Nicaragua adoptó una posición muy crítica con el Tratado Tripartito, planteando incluso la creación de un nuevo Tratado de Asociación que acelerase aún más la liberalización comercial hacia una zona de libre comercio multilateral completa. Finalmente, los tres países signatarios del Tratado en cuestión consideraron las propuestas y actitudes de sus vecinos con cierto escepticismo, pero tras una profundización en la propuesta del gobierno nicaragüense, los cuatro países -quedó excluida por propia iniciativa Costa Rica- decidieron encargar a la CEPAL la elaboración de un convenio sobre integración acelerada²⁹.

Los frutos del trabajo que este Organismo estaba realizando junto con los diferentes gobiernos del istmo se plasmaron en tres instrumentos de integración que a larga serían conocidos como “los Tratados de Managua”³⁰: el Protocolo al Convenio sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, el Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica, y principalmente el TGIEC, pieza clave del proceso de integración en la región. Este último, suscrito el 13 de diciembre de 1960 en la ciudad de Managua (Nicaragua), no entró en vigor hasta el 4 de junio de 1961 para los cuatro países firmantes, y hasta el 23 de julio de 1962 para Costa Rica³¹. Dicho

²⁹ Estas decisiones conforman el grueso de la Resolución 101 del CCE, aprobada el 28 de abril de 1960, que, como hemos comentado, Costa Rica se abstuvo de aprobar. Pero con anterioridad a estos hechos, el Tratado Tripartito había entrado en vigor, lo que suponía que en lo que afectaba a los signatarios del mismo, el proceso de integración seguía su curso. En consecuencia, a pesar de que la libre circulación de personas y capitales no se hizo efectiva, la liberalización de comercio tuvo mucho impacto emocional en la región, así como el hecho de que por primera vez se plantease la existencia de un Fondo de Desarrollo y Asistencia. Este fue uno de los motivos que persuadieron a Nicaragua de la necesidad de adherirse a un proceso que sus vecinos del norte ya habían comenzado. Otro pudo venir de la mano de un cambio diametral en las desavenencias existentes entre Honduras y Nicaragua. La explicación quizá se deba a que la Corte Internacional de Justicia de la Haya falló, el 18 de noviembre de 1960, en favor de Honduras en lo relativo a los conflictos fronterizos que en ese momento dificultaban las relaciones entre ambos países. El gobierno de Somoza aceptó el fallo, y de esta manera tan pacífica se liquidaron las fricciones políticas entre ambas repúblicas.

³⁰ Puesto que fueron suscritos por los cuatro países en esta ciudad.

³¹ Las razones por las que Costa Rica no se adhirió desde el principio al Tratado han sido ya expuestas en su mayor parte. Pero aparte del descontento con que se habían llevado a cabo las negociaciones, se debe añadir la desconfianza que este país tenía acerca de los beneficios que le podría reportar una asociación económica de este calibre con cuatro socios de menor ingreso (Dell, 1966).

Tratado nacía con el propósito de “unificar las economías de los cuatro países e impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes” (Preámbulo). Para lo cual se consideraba la necesidad de acelerar la integración de las economías estableciendo entre ellos un mercado común en un plazo de cinco años, y constituyendo una unión aduanera entre sus territorios (Art. I). Además, para la consecución de dichos fines se comprometían a perfeccionar una zona de libre comercio en el mismo plazo y a adoptar un arancel centroamericano uniforme (Art. II), otorgando a su vez el libre comercio a todos los productos originarios de la región con las únicas limitaciones comprendidas en el denominado Anexo A (Art. III). En lo que respecta a la integración industrial, en el artículo XVII se recogía que los estados signatarios deberían adoptar:

...todas las disposiciones del Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, y a fin de darles cumplimiento entre ellas lo antes posible, acuerdan suscribir, en un plazo máximo de seis meses contados a partir de la fecha de entrada en vigencia del presente Tratado, protocolos adicionales en los que se estipulen las plantas industriales que inicialmente serán amparadas por el mismo, el régimen de libre comercio que le es aplicable a sus productos y las demás condiciones previstas en el Artículo III de dicho Convenio.

Finalmente, la institucionalidad creada mediante este Tratado vendría determinada en sus artículos XVIII, XX, XXI y XXIII. En el primero de ellos se acordaba establecer el Banco Centroamericano de Integración Económica, con personalidad jurídica propia, que actuaría en lo sucesivo como “instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento económico integrado sobre una base de equilibrio regional”. Mediante el segundo se creaba el Consejo Económico Centroamericano, compuesto por los ministros de Economía de cada una de las partes contratantes, con el propósito de “dirigir la integración de las economías centroamericanas y coordinar la política en materia económica”. Con el tercero se acordaba la creación de un Consejo Ejecutivo, “con el objetivo de aplicar y administrar el presente Tratado, así como de realizar todas las gestiones y trabajos que tengan por objeto llevar a la práctica la unión económica de Centroamérica”. Finalmente, mediante el cuarto de los artículos se crea una Secretaría Permanente, con personalidad jurídica propia, que lo sería a su vez de las dos anteriores instituciones³². Es decir, aparte de la creación del marco institucional que sentaría las

³² Se trata de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

bases del actual proceso de integración nos encontramos con la confirmación de que el viraje ideológico hacia los postulados estadounidenses era ya una evidencia, de la misma manera que percibimos el desplazamiento definitivo de la CEPAL como ideólogo y asesor del proceso. Esta afirmación tiene una fácil justificación si volvemos de nuevo al análisis de los principios prioritarios propuestos por CEPAL para este proceso de integración.

III.4. CONTRASTE ENTRE LAS PROPUESTAS INICIALES Y LAS DECISIONES FINALES

Con respecto al principio de *gradualidad*, éste quedó completamente desvirtuado al exigirse el perfeccionamiento de una zona de libre comercio, así como la adopción de un arancel externo uniforme, en un plazo de cinco años. Incluso buscando potenciar aun más la liberalización comercial, se acordó establecer entre ellos un mercado común a perfeccionarse en el mismo plazo. A este respecto, no podemos pasar por alto lo que parece ser una imprecisión teórica en el marco de las exigencias del Artículo I del TGIEC. En el mismo se acuerda, por este orden, el establecimiento de un mercado común y además (en segundo lugar) la constitución de una unión aduanera. Sin embargo, en el siguiente las partes contratantes se comprometieron a perfeccionar una zona de libre comercio y a adoptar un arancel centroamericano común, parámetros que en términos del GATT (Artículo XXIV) definen una unión aduanera. Es decir, en nuestra opinión nos encontramos ante una importante imprecisión de carácter teórico cuyo origen intentaremos analizar más tarde.

En lo relativo al principio de *reciprocidad*, debemos recordar que éste, siempre en función de las especificaciones de CEPAL, quedaba conformado en función de dos aspectos de necesaria implementación paralela. Si nos centramos en el referido a la idea de localizar en cada uno de los países de la región una industria de integración, no encontramos en el texto del TGIEC mención alguna, por lo que podemos deducir que en base al mismo, el establecimiento de industrias de este tipo quedaba exclusivamente en manos del mercado y de intereses privados. Pero si desviamos nuestra atención hacia el segundo aspecto, es decir, la implementación de un plan de integración industrial donde las actividades que en él se encuadraran gozaran de libre comercio, se resuelve el compromiso de adoptar todas las disposiciones del CRICI. Pero este imperativo no era

más que otro nuevo intento de maquillar lo evidente, ya que el principal incentivo de estas industrias -acceder al mercado regional en régimen de libre comercio exclusivo- quedaba eliminado al establecerse el libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios, con la única excepción de los que figuraban en el denominado Anexo A.

La idea *cepalina* de *integración limitada* quedaba, de la misma manera, fuera del Tratado en la medida en que la localización y el sector de actividad donde se encuadrarían las plantas pertenecientes a las industrias de integración quedaba determinada por los intereses de los potenciales inversionistas privados. Finalmente, la idea de establecer políticas de *cooperación mutua* encaminadas a la preparación de un plan de integración que ensanchase el marco económico de las repúblicas centroamericanas, no quedó recogida en ningún artículo.

La sorpresa que puede suscitar todo expuesto nos lleva a preguntarnos acerca de las razones que llevaron a los diferentes gobiernos del istmo a suscribir un tratado que se alejaba de manera tan evidente de los postulados que planteaba la CEPAL. Es probable que no sólo exista una explicación al respecto, pero en función de los numerosos estudios consultados para la realización de este trabajo, la argumentación coincide en la práctica totalidad de los mismos: la propuesta de la CEPAL fue *dinamitada* de modo totalmente consciente por la administración estadounidense, que de manera premeditada influyó en los diferentes gobiernos e instituciones centroamericanos hasta conseguir el tratado que más se adecuaba a su política económica³³.

III.5. LA POSICIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS FRENTE A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

Para el pueblo de Estados Unidos o de Latinoamérica, la naturaleza y funcionamiento de los programas de ayuda exterior norteamericana son un misterio que se desarrolla a puertas cerradas. Aunque pagamos por el espectáculo pocas veces podemos verlo. Debemos confiar en la información que transmite el departamento de relaciones públicas de las agencias oficiales de

³³ Se puede consultar a este respecto: Wionczek (1964), Guerra-Borges (1988, 1997 y *S.f.*), Lerman (1996), Fonseca (1990) y Bodenheimer (1975). De la misma manera: Torres-Rivas (2001), Dell (1966), Cevallos (1968), Urquidí (1998), Schmitter (1972) y Salgado (1979).

ayuda, el cual proyecta una imagen humanitaria que presenta a Estados Unidos “ayudando” a las “naciones menos desarrolladas” (Bodenheimer, 1975, p.306).

La intención de este apartado no es otra que la de explicar la afirmación expuesta como conclusión al anterior apartado. Es decir, ¿realmente la administración estadounidense contribuyó a *deformar* el proyecto de integración económica que los países centroamericanos y la CEPAL habían planeado? Intentaremos demostrar que esta administración manipuló a los gobiernos del istmo con el fin de acomodar los diferentes Tratados y Convenios a sus intereses económicos y a los de sus corporaciones, manteniendo la región libre de peligros para sus inversiones.

Hasta la década de los cincuenta, la actitud de los Estados Unidos frente a la integración centroamericana era similar a la mantenida frente al resto de América Latina. Así, a finales del siglo XIX su actitud con respecto a la cooperación económica con América Latina se ve reflejada claramente en la propuesta que el presidente de la Primera Conferencia Internacional de Estados Americanos, James G. Blaine, presenta a sus *socios* hemisféricos³⁴: la creación de una unión aduanera que abarcase tanto a Estados Unidos como a América Latina. Pero el trasfondo real de esta propuesta era la eliminación de la influencia política y económica que Europa tenía en la región³⁵. Para ello se consideró que el incremento de las exportaciones hacia América Latina de artículos en los que se tenía ventaja comparativa con el “viejo continente” era un buen principio. Pero esta práctica era tan evidente que la oferta de integración fue rechazada por la práctica totalidad de los participantes en dicha Conferencia³⁶. Como consecuencia de esta oposición y del creciente proteccionismo fruto del contexto comercial de ese momento, Estados Unidos cambió de actitud hacia su potencial socio, y sustituyó las propuestas multilaterales por convenio bilaterales³⁷.

³⁴ Esta Primera Conferencia se celebró en Washington en el invierno de 1889-1890.

³⁵ En el caso centroamericano, principalmente británica y alemana (Capítulo Segundo).

³⁶ El principal opositor fue Argentina, que pensó que la aprobación de la misma pondría en peligro sus relaciones económicas con Europa (Grunwald, *et al.*, 1973, p.80).

³⁷ En 1890 se aprobaría la Ley Arancelaria McKinley, en parte debido a las presiones del Congreso Estadounidense, de corte marcadamente proteccionista. Tras la guerra entre Estados Unidos y España (1898), las inversiones norteamericanas en América Central, Cuba y México se centraban en el desarrollo de la agricultura tropical y de las materias primas (principalmente banano, azúcar y minería). No obstante, existían importantes empresas de servicios públicos y de ferrocarriles controladas por empresas norteamericanas, así como cuantiosas inversiones en cartera. Por otro lado, las inversiones europeas en América Latina estaban concentradas en ferrocarriles y bonos gubernamentales. Pero durante la Primera Guerra Mundial éstas se fueron liquidando, de manera que al finalizar la misma las inversiones

Así, hasta la firma de la Ley Smoot-Hawley de 1930, la postura en materia de cooperación de este país con sus *vecinos* continuó centrada en los mencionados convenios, así como en ciertos acuerdos de comercio preferencial. Pero a partir de esta fecha, una actitud liberal en materia de comercio invade la política exterior de Estados Unidos y le lleva a una nueva propuesta de cooperación: la Ley de Convenios Comerciales Recíprocos de 1934. No obstante, al igual que la anterior, ésta buscaba una rápida expansión de las exportaciones de este país hacia América Latina mediante una reducción de aranceles (con la excusa de incrementar el comercio en la región pasados ya los fantasmas de la Gran Depresión). En consecuencia, cuando esta Ley fue propuesta por el Secretario de Estado Cordell Hull en el seno de la Séptima Conferencia Internacional de Estados Americanos, el rechazo fue más que evidente³⁸.

Desde esta fecha hasta la creación de la CEPAL en 1948, el gobierno de Estados Unidos continuaba observando con cierto carácter *paternalista* los intentos de integración centroamericanos. Ahora, después de la creación de esta Comisión, su actitud cambió y se tornó diametralmente opuesta a cualquier postulado que ésta esgrimiese³⁹. La febril oposición de este país hacia la creación de esta institución tenía dos frentes claros. El primero tenía un carácter financiero y se concretaba en el temor a que el nacimiento de esta nueva institución supusiese un incremento en el aporte estadounidense a las arcas de las Naciones Unidas, a las que ya aportaba el 40% del total. La segunda estaba referida a la posibilidad de que se duplicasen funciones respecto a la Organización de Estados Americanos (OEA), creada para coordinar las actividades oficiales interamericanas en el campo económico y social a través del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES) (Lerman, 1996, p.53)⁴⁰. Pero

estadounidenses en la región sobrepasaban los cinco mil millones de dólares, es decir, alrededor de un tercio del total de su inversión en el extranjero (Grunwald, *et al.*, 1973, p.131).

³⁸ En el período comprendido entre la promulgación de la Ley McKinley y la Ley Smoot-Hawley los Estados Unidos habían pasado a representar un papel fundamental en el comercio mundial. Sin embargo América Latina apenas había variado su peso al respecto. A esta cuestión hay que añadir que una parte importante de los ingresos fiscales de estos países venían de los aranceles externos (Anexo Histórico. Tablas Estadísticas y Gráficos, Tabla 5). Por estas razones, la reducción de aranceles para incrementar el comercio propuesto por los Estados Unidos no fue una opción óptima para que estos países saliesen del estancamiento económico en el que se encontraban (Grunwald, 1973, p.81).

³⁹ Este gobierno no era el único contrario a la creación de esta Comisión, pues la entonces Unión Soviética consideraba que la misma podría acrecentar la dependencia que América Latina tenía con respecto a los países *imperialistas* miembros de la CEPAL. Mientras, Francia juzgaba que la idea de regionalismo que podría esgrimir esta institución perjudicaría su idea de comercio multilateral. No obstante fue Estados Unidos el país que opuso una resistencia mayor.

⁴⁰ La OEA nace el 30 de abril de 1948 con la Carta de la Organización de los Estados Americanos. Inicialmente, dentro de esta, el CIES era el encargado de coordinar la ayuda financiera y revisar los

incluso después de que su creación fuese un hecho, las hostilidades se incrementaron y definitivamente la CEPAL pasó a ser considerada persona *non grata* en los círculos oficiales de Washington (Bodenheimer, 1975, p.311). Así, se la consideraba una intrusa en los asuntos del Hemisferio, una peligrosa difusora de tendencias nacionalistas peligrosas, y una competidora de la OEA. Por consiguiente, cualquier propuesta que viniese de su seno se consideraba como una incitación hacia la rebelión de los países latinoamericanos para unirse contra los Estados Unidos e imponerles concesiones económicas y de otra naturaleza que este país, con su política de convenios bilaterales, no podía otorgar separadamente a cada república (Wionczek, 1964, p.81).

Pero sin duda, el principal punto de discrepancia entre ambos tenía un carácter político-filosófico. Los funcionarios y académicos ortodoxos norteamericanos, que abogaban por la libre empresa y el libre mercado como principios absolutos de su política económica hacia América Latina, no veían con buenos ojos los postulados *cepalinos* acerca de que las decisiones de inversión debían basarse en la planificación. Estados Unidos consideraba esta posición demasiado *estatista*, tendente al socialismo, y por lo tanto peligrosa. Incluso ahondando aun más en esta divergencia ideológica, este gobierno fue muy explícito en las consideraciones referidas a la sustitución de importaciones, pues la consideraba una fórmula nacionalista, tendente al proteccionismo y, en consecuencia, contraria a las nociones ortodoxas del libre comercio (Bodenheimer, 1975, *Ibíd.*)⁴¹.

Por estos motivos, al inicio de la década de los cincuenta este gobierno observaba el proceso de integración centroamericano con una mezcla de escepticismo y desconfianza. Escepticismo pues a lo largo de su historia los numerosos intentos de

planes y proyectos relacionados. Con la creación de la Alianza para el Progreso el 13 de marzo de 1961 (programa de ayuda económica y social de Estados Unidos para América Latina ideado por J. F. Kennedy en diciembre de 1958), y su concreción en la reunión del 5 al 17 de agosto de 1961 en Punta del Este, esta institución pasó a realizar estas tareas para la Alianza.

⁴¹ CEPAL había rechazado la idea de que el libre juego de las fuerzas de mercado pudiese ser el marco teórico que guiase a América Latina hacia el desarrollo económico y social. El blanco principal de su crítica hacia la ortodoxia imperante se centraba en la división del mundo entre *centro* y *periferia*, cuyo origen se focalizaba en la composición de los productos de exportación e importación de cada uno de los dos bloques. Por otra parte, esta institución consideraba que el camino adecuado para superar las restricciones externas vendría de la mano de la sustitución de importaciones y de la industrialización de la región. Para lo cual consideraba inadecuada la teoría tradicional del comercio basada en las ventajas comparativas, pues la fuente de la teoría *cepalina* se basaba en el estudio de los factores que determinaban el deterioro de la relación de los precios de intercambio entre países exportadores de productos primarios e importadores de productos manufacturados.

integración acontecidos en el istmo no llegaron a fraguar, si no fueron considerados rotundos fracasos. Desconfianza por cuanto este proceso estaba siendo monitoreado por la CEPAL, lo que podría concluir en decisiones tendentes al intervencionismo estatal. Así, la firma del TMLC y del CRICI puso en alerta a Washington pues suponían un claro indicio de que la integración económica centroamericana cobraba envergadura real y avanzaba en su dimensión económica y comercial. La tesis que siguió la administración norteamericana se puede resumir del siguiente modo: si el proceso de integración continuaba en la misma dirección se podrían producir resultados poco satisfactorios, por lo que es importante intervenir y reorientarlo hacia postulados acordes con nuestros intereses hemisféricos. Así, la primera e inmediata medida que toma este gobierno es la mencionada visita de Milton S. Eisenhower a los cinco países para evaluar el contexto económico regional (julio de 1958)⁴². A continuación, este gobierno envió a Centroamérica (marzo de 1959) a Isaiah Frank y Harry Turkel, expertos del Departamento de Estado, con la misión de estudiar la viabilidad y posibilidades de la propuesta realizada a El Salvador. Pero la intención de esta visita se vio clara desde los primeros contactos, de manera que en sus entrevistas con expertos y ministros centroamericanos los estadounidenses no ocultaron su interés en exponer la posición norteamericana respecto al proceso de integración⁴³. Los Estados Unidos querían un compromiso firme para la creación de un mercado común completo a llevar a cabo en el plazo de tres años. La oferta cobró fortaleza con la proposición de crear dos fondos de ayuda para financiar diferentes proyectos de integración, cuyo presupuesto total sería de 100 millones de dólares. A partir de aquí, más que en términos políticos se comenzó a abordar el tema bajo el poder del dólar.

Después de tan apetecible propuesta, los gobiernos de Guatemala, El Salvador y Honduras no tardaron en conceder, y en febrero de 1960 se suscribió el Tratado Tripartito. Como se ha comentado anteriormente, éste implicaba la liberalización inmediata del comercio de todos los productos originarios de la región, así como del

⁴² Ya hemos comentado que como consecuencia el presidente de El Salvador y su delegación realizaron, a principios de 1959, una visita oficial a Washington donde fueron recibidos por el ex embajador en El Salvador, Thomas Mann, quien propuso la idea de llevar a cabo un mercado común que redujese inmediatamente las barreras al comercio de la mayor parte de los productos.

⁴³ Urquidí (1998, p.267) comenta la impresión que le causó la visita de estos expertos, y como no les interesaba nada lo que se había logrado a través de la CEPAL, mostrándose, eso sí, totalmente molestos con la suscripción del TMLC y del CRICI. Además explica como éstos, después de que se les explicase la envergadura real del proceso de integración económica y el apoyo de las Naciones Unidas, comunicaron a su superior una posición ambigua por parte de Urquidí, lo cual argumenta, fue totalmente falso.

movimiento de capitales y personas. Es decir, se sentaron las bases para un acelerado mercado común, que quedaría conformado sin incluir referencia alguna a un plan de integración industrial, y fundamentalmente, dejando fuera del mismo a la CEPAL. Pero debido a las discrepancias regionales que surgieron tras la suscripción de este Tratado, hubo que buscar un nuevo consenso en forma de Acuerdo oficial que en este caso sí contase con el asesoramiento de la CEPAL. Como consecuencia vio la luz, en diciembre de 1960, el TGIEC. Pero al contrario de lo que cabría suponer, este nuevo acuerdo corría ideológicamente paralelo al Acuerdo Tripartito, con la única salvedad de incluir una premisa que incorporaba formalmente el CRICI.

III.6. UN PASO MÁS ALLÁ: LA INFLUENCIA ESTADOUNIDENSE EN LAS INSTITUCIONES DE INTEGRACIÓN

Después de mostrar como la Administración de Estados Unidos fue moldeando los diferentes Tratados suscritos a lo largo del *moderno* proceso de integración centroamericano, intentaremos dar luz sobre la influencia que este gobierno tuvo en las diferentes instituciones de integración creadas a partir del TGIEC, así como en la entrada en vigor del CRICI. El primer paso de la administración estadounidense para ejercer un control directo sobre la evolución del proceso fue el de establecer una oficina de la Agency for International Development (USAID) en Centroamérica⁴⁴. Ésta se estableció en Guatemala en julio de 1962, con las siguientes funciones (Bodenheimer, 1975, pp.314 y ss.)⁴⁵:

...regionalizar las gestiones de la AID, coordinar la política y programas de las agencias norteamericanas para la integración en Centroamérica, canalizar la ayuda técnica y financiera de los Estados Unidos, “mejorar la inversión privada” en el área y asegurar que la integración no tomara una dirección perjudicial para los intereses norteamericanos [...], además [de] debilitar para siempre la influencia de la agencia de CEPAL en México.

Veamos su influencia en cada una de las instituciones creadas al amparo del proceso de integración.

⁴⁴ Regional Office of AID for Central America and Panama (ROCAP). La AID es la agencia estadounidense encargada de distribuir la mayor parte de la ayuda exterior de carácter no-militar. Pero a pesar de ser un organismo independiente, recibe directrices estratégicas del Departamento de Estado.

⁴⁵ A diez cuadras de la sede de la SIECA.

III.6.1. LA INFLUENCIA ESTADOUNIDENSE EN LA SIECA

El papel de la SIECA en el proceso de integración estaba llamado a ser uno de los de mayor importancia. Esta Secretaría lo era del proceso de integración, pero además del Consejo Económico Centroamericano y del BCIE. Tenía personalidad jurídica propia, y a pesar de no estar facultada para formular políticas, gozaba de gran prestigio entre los gobiernos y estaba autorizada para realizar propuestas y supervisar cuestiones relacionadas con el proceso de integración. Por lo tanto, las posibilidades que se abrían con el dominio intelectual de este organismo no eran baladíes para Washington.

Al principio, la confrontación ideológica entre los funcionarios de SIECA y de ROCAP era muy evidente. Los primeros se quejaban de la agresividad de los estadounidenses a la hora de impulsar sus ideas acerca del libre comercio y la libre competencia, mientras que los segundos se quejaban de la influencia que CEPAL tenía en los funcionarios de SIECA. No obstante, a partir de 1962 el careo desapareció y las relaciones entre ambas instituciones pasaron a ser discretas y, en cierta medida, cordiales. ¿Cuál pudo ser la causa que provocó este cambio de rumbo? A pesar de que la política de SIECA establecía claramente que la aportación total de los entes financieros no podía superar en asistencia presupuestaria al total desembolsado por los cinco países centroamericanos, la evidencia indicaba que en los primeros años la aportación estadounidense directa, o a través de agencias de préstamo internacionales, superaba el 50% del total (Bodenheimer, 1975, pp.316). No obstante, lo importante de este hecho es el uso que se le daba a las mismas, pues la mayor parte del montante se destinaba a la contratación de expertos para la realización de estudios de campo. En este sentido, su evaluación debía ser llevada a cabo tanto por SIECA como por ROCAP, en función de las aportaciones de esta última. Con esta premisa, la segunda se aseguraba una importante influencia directa en la contratación del personal especialista de SIECA. A este respecto, como aseguraba un funcionario de ROCAP⁴⁶:

En un principio nuestra asistencia se limitaba a estadísticas y estudios de compatibilización de aduanas; y en esas áreas no había muchas posibilidades de influencia. Ahora que establecieron un vínculo financiero estamos llegando a otras áreas. Aquí ROCAP puede —e intentamos

⁴⁶ Schmitter P., 1972: *Autonomy or Dependence as Regional Integration Outcomes: Central America*. Berkeley: University of Carolina, Berkeley, Institute of International Studies (citado en Bodenheimer, 1975, pp.316).

hacerlo- ejercer una mayor influencia en la estrategia general mediante el destino de fondos con fines específicos y la insistencia de ciertas prioridades.

Pero la red de influencias no se centro sólo en la contratación de expertos, sino que se amplió a dos frentes de suma importancia en el proceso de integración: los altos funcionarios de SIECA y las organizaciones del sector empresarial centroamericano. En el caso de los primeros ROCAP no dudo de la posibilidad de limar las diferencias políticas en los despachos, dando especial interés a los juegos de amistad entre sus funcionarios de la línea alta y sus homólogos de SIECA. En el caso de los segundos no hubo que sortear grandes obstáculos, ya que la posición de los círculos empresariales centroamericanos era totalmente coincidente con los postulados liberales de Washington.

III.6.2. LA INFLUENCIA ESTADOUNIDENSE EN EL BCIE

No obstante, la vía utilizada para penetrar en el seno de la SIECA no se generalizó, y en el caso del BCIE el *modus operandi* se asemejó más a una operación de “acoso y derribo”. Como ya hemos comentado, el BCIE nace con el TGIEC y el objetivo de⁴⁷:

...promover la integración económica y el desarrollo económico equilibrado de los países miembros. En cumplimiento de ese objetivo atenderá principalmente los siguientes sectores de inversión: a. Proyectos de infraestructura que completen los sistemas regionales existentes o que compensen disparidades en sectores básicos que dificulten el desarrollo equilibrado de Centroamérica. Por consiguiente, el Banco no financiará proyectos de infraestructura de alcance puramente local o nacional que no contribuyan a completar dichos sistemas o a compensar desequilibrios importantes entre los países miembros; b. Proyectos de inversión a largo plazo en industrias de carácter regional o de interés para el mercado centroamericano, que contribuyan a incrementar los bienes disponibles para intercambio centroamericano o para este y el sector exportador. Quedará fuera de las actividades del Banco la inversión en industrias de carácter esencialmente local; c. Proyectos coordinados de especialización agropecuaria que tengan por objeto el mejoramiento, la ampliación o la substitución de las explotaciones que conduzcan a un abastecimiento regional centroamericano; d. Proyectos de financiamiento de empresas que requieran ampliar sus operaciones, modernizar sus procesos o cambiar la estructura de su producción para mejorar su eficiencia y su capacidad competitiva dentro del mercado común, a fin de facilitar el libre comercio centroamericano; e. Proyectos de financiamiento de servicios que sean indispensables para el funcionamiento del mercado común; Otros proyectos

⁴⁷ Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica, Artículo 2.

productivos que tiendan a crear complementación económica entre los países miembros y a aumentar el intercambio centroamericano⁴⁸.

En lo relativo al capital inicial del Banco, éste fue suscrito por los propios gobiernos por una cuantía de 4 millones de dólares por cada uno de ellos y, hacia mediados de 1963, recibió un cuantioso préstamo de 5 millones de dólares por parte del gobierno de Estados Unidos (a través de la AID), y otro de 6 millones de dólares por parte del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)⁴⁹, ambos con el objeto de servir para el financiamiento de proyectos de interés regional⁵⁰. Pero, ¿realmente fueron estas aportaciones desinteresadas? Antes de la firma del TGIEC la administración estadounidense había participado en la confección de los estatutos del Banco. Por este motivo, a pesar de que CEPAL también colaboró en esta labor, en el texto final no se hace mención alguna a la financiación de industrias de integración o a prioridades industriales regionales. Además, después de la suscripción del mismo, esta administración realizó el anuncio formal de un préstamo de 10 millones de dólares para que formasen parte del capital inicial del Banco⁵¹.

En esta primera etapa, la dependencia del BCIE con respecto a los expertos –en su mayor parte norteamericanos- y a los asesores de la AID y del BID era muy elevada⁵². El motivo de la misma tenía que ver con la necesidad de captar un elevado volumen de financiación externa, para lo cual era imprescindible dar una imagen de rigor y solidez que aparentemente no respondía a instituciones asesoradas por especialistas de la región. Pero no contentándose con ser el principal asesor y proveedor de recursos financieros, la administración se comprometió a moldear de manera definitiva los intereses del Banco. La oportunidad vino en el momento en el que se estaba negociando el comentado préstamo de 5 millones de dólares. Washington había enviado un

⁴⁸ Sin embargo, tres años después de la entrada en vigor del Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano, “si se examinan los treinta préstamos, aproximadamente, que hasta el momento [...había] concedido el Banco Centroamericano de Integración Económica, se verá que ni un solo crédito se ha otorgado para financiar un proyecto regional de infraestructura” (Mikesell, 1964, p.211).

⁴⁹ Creado en diciembre de 1959, y financiado en parte con dinero de los Estados Unidos, nace con el objetivo fundamental de contribuir a acelerar el proceso de desarrollo individual y colectivo de los países miembros.

⁵⁰ En esa fecha ya contaba con un préstamo de 2 millones de dólares por parte de la AID, para realizar operaciones de préstamos, y de un millón más proveniente de la misma institución para ser destinados a la realización de estudios básicos para la integración económica centroamericana (Moscarella, 1964, p.286).

⁵¹ Como se ha comentado, finalmente esos diez millones de dólares se convirtieron en cinco.

⁵² Por lo comentado se entiende que también en áreas como la selección de personal (Bodenheimer, 1975, p. 317).

anteproyecto del acuerdo de préstamo al BCIE a mediados de diciembre de 1961 con el imperativo de ser aprobado a más tardar en quince días. Este anteproyecto ya había sido anteriormente aprobado por los Directores del Banco, y sólo quedaba la aprobación de los Gobernadores. Pero para sorpresa de Estados Unidos, el anteproyecto no fue ratificado debido a la existencia de una cláusula mediante la cual la AID se otorgaba el derecho de aprobar previamente todos los préstamos adicionales del BCIE, con la posibilidad de vetarlos en caso de disconformidad. La administración estadounidense encubrió esta clara estrategia de manipulación bajo el pretexto de que trataba de una simple cláusula financiera. Pero tras una nueva negociación (mayo de 1962), los Gobernadores volvieron a desaprobado el anteproyecto. Este hecho provocó la ira de Washington, incapaces de comprender como si su proyecto estaba aprobado por los Directores del Banco, estos se mostraban tan reacios. A partir de aquí se inició un ejercicio de presiones a nivel gubernamental y diplomático, hasta que finalmente, en agosto de 1962, los Gobernadores ceden a esta violación de su soberanía, y conceden a la aprobación del anteproyecto.

¿Suponía esto el fin de la manipulación estadounidense? Como suele pasar con todo hecho histórico, su análisis nos puede dotar de importantes conclusiones que nos ayuden a comprender la situación actual. Partiendo de esta hipótesis, Estados Unidos estudió el acontecimiento, concluyendo que debido a que los Directores del Banco tenían una visión más pragmática y los Gobernadores estaban supeditados a presiones gubernamentales, sería interesante intentar que fuesen los primeros los que ostentasen el control efectivo del BCIE⁵³. Para cumplir con su propósito, el camino más directo fue enmendar los estatutos del Banco para de esta manera proveer que los Gobernadores delegasen en los Directores el derecho a aprobar futuros préstamos. Este premeditado cambio de estatutos fue aprobado en la parte final de las negociaciones para el otorgamiento del préstamo antes comentado, demostrando de manera clara la influencia que este país tenía sobre las instituciones del proceso de integración centroamericano.

⁵³ Los gobernadores del BCIE eran el Ministro de Economía y el Presidente del Banco Central de cada uno de los países centroamericanos, mientras que la plana de directores estaba conformada por un director de cada país elegido por la Junta de Gobernadores.

III.6.3. LA INFLUENCIA ESTADOUNIDENSE EN EL RÉGIMEN DE INDUSTRIAS DE INTEGRACIÓN

Para finalizar, nos referiremos a la implementación del Régimen de Industrias de Integración (RII), y a como los Estados Unidos hicieron todo lo posible para que éste se llevase a cabo de modo que pudiese beneficiar a sus intereses y al de su sector empresarial. Anteriormente se ha comentado que la oposición de Washington al RII fue evidente desde el principio. Esta administración nunca escondió sus discrepancias, y como consecuencia de esta actitud en el Tratado Tripartito no se hacía mención alguna a un plan de integración industrial en la región. De la misma manera, a pesar de la intervención de la CEPAL en la confección del TGIEC, la inclusión del Artículo XVII quedaba desvirtuado en la medida en que el principal incentivo de estas industrias, es decir, acceder al mercado regional en régimen de libre comercio exclusivo, quedaba eliminado al establecerse el libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios. Habiendo conformado ya un marco institucional acorde a sus intereses, el siguiente paso sería la desacreditación y en caso necesario el *boicot* financiero.

Por su parte, los países centroamericanos continuaban con la intención de sacar adelante el proyecto, y por consiguiente se reunieron en diciembre de 1961 en la ciudad de Managua para negociar su aplicación. El propósito era seleccionar un primer grupo de *industrias de integración* y redactar los protocolos necesarios⁵⁴. Pero debido a que no existía experiencia similar previa, la reunión fue más una tentativa de probar “a ver qué sale” (Wionczek, 1966, p.477)⁵⁵. Indistintamente, esta reunión enfureció sobremanera al gobierno de Estados Unidos, y a modo de aviso el delegado norteamericano Arthur Marget emitió a las embajadas centroamericanas en Estados Unidos un comunicado en

⁵⁴ Acudieron todos los países con la excepción de Costa Rica.

⁵⁵ La designación preliminar de industrias fue la siguiente: Guatemala eligió una planta ya existente de llantas y cámaras, El Salvador una de alambre de cobre por extrusión, Nicaragua una de sosa caústica y de insecticidas, y Honduras un pequeño proyecto de industria química basado en productos petroquímicos básicos importados (con la opción de sustituirlo, en un plazo de seis meses, por una planta de fabricación de recipientes de vidrio). Es importante apuntar que CEPAL había ya propuesto un plan muy detallado de integración industrial que actualizó especialmente para esta reunión: el mencionado *Informe Preliminar sobre Integración y Reciprocidad Económica en el Istmo Centroamericano*, de 1952. Wionczek (1966) explica que en su momento no se pudo llevar a cabo debido a que los diferentes gobiernos del istmo no fueron capaces de ponerse de acuerdo en cuanto a los detalles, aparte de por la existencia de fuertes intereses tanto nacionales como extranjeros. Sin embargo, con un contexto más favorable, tampoco se tuvieron en cuenta en esta segunda oportunidad, ni este plan, ni los aspectos relacionados con los problemas económicos de la ubicación.

el cual amenazaba a sus gobiernos de la posibilidad de disminuir la ayuda oficial al proceso si sus gobiernos continuaban con las negociaciones del RII (Bodenheimer, 1975, p.323)⁵⁶. Como segundo paso en su plan de coacción, el delegado, en Reunión Extraordinaria de Gobernadores del BCIE (marzo de 1962), reafirmó la posición de su gobierno y dejó bien claro que la reunión de Managua suponía una involución en el proceso de integración económica y un obstáculo para las inversiones norteamericanas en la zona. Para concluir, cuestionó el Artículo XVII del TGIEC y menoscabó los frutos de la dicha reunión y sus subsiguientes consecuencias.

Sin embargo, el proceso de integración industrial continuaba su marcha, y este empeño llevó a los gobiernos centroamericanos a suscribir el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial (31 de julio de 1962) y el Primer Protocolo al Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración (29 de enero de 1963). En virtud del primero los Estados contratantes convenían “en establecer un régimen centroamericano uniforme de incentivos fiscales al desarrollo industrial, de acuerdo con las necesidades de la integración y del desarrollo económico equilibrado de Centroamérica y conforme a las siguientes disposiciones” (Art. I). Se acordó igualmente que este régimen se aplicase “al establecimiento o a la ampliación de las industrias manufactureras que [contribuyesen] de manera efectiva al desarrollo económico de Centroamérica” (Art. II). Finalmente, en los Capítulos III y IV se establecía una distinción entre tres tipos de industrias, que en función del grupo de afiliación tendrían unos beneficios fiscales concretos (derechos de aduana, de impuesto sobre la renta y de impuesto sobre el patrimonio) –Capítulo V-. En virtud del segundo los Estados signatarios declaraban que sólo serían industrias de integración las amparadas por dicho Protocolo, acogiendo dentro del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración “a las plantas correspondientes a dichas industrias que se señalan en este mismo instrumento” (Art. 2). Asimismo, se otorgaba el libre comercio entre los territorios de las partes Contratantes para los productos de las plantas de integración a partir de la vigencia del mismo (Art. 3)⁵⁷.

⁵⁶ Marget era un alto funcionario de la Reserva Federal de los Estados Unidos que a su vez fue figura clave en la formación del BCIE por su doble papel de delegado regional de AID (antes de la formación de ROCAP) y asesor financiero del BCIE. Este llegó a referirse a la reunión de Managua como “el crimen de Managua”.

⁵⁷ Para concluir, en los Capítulos II y III se declaraban industrias de integración a una planta de sosa cáustica e insecticidas clorados que sería establecida en Nicaragua, y a una industria de llantas y neumáticos que se establecería en Guatemala.

Pero dos hechos ensombrecieron la importancia de la firma de este Protocolo y mostraron la debilidad que todavía tenía el proceso de integración. En primer lugar, la posibilidad de que se estableciesen plantas fuera de RII dirigidas al mercado regional. En segundo lugar, la existencia, dentro del propio Protocolo, de un sistema especial de promoción de actividades productivas (Capítulo IV). En referencia al primero, las alarmas se dispararon cuando se aprobó el establecimiento de una segunda planta -fuera del RII- de llantas y neumáticos en Costa Rica⁵⁸. En lo que respecta al segundo, es interesante dejar constancia de que tuvo su origen en una propuesta de El Salvador -que siempre se había opuesto al RII (Fonseca, 1990, p.293; Bodenheimer, 1975, p.325)-, y cuyo objetivo era sin duda la creación de un sustituto (mucho más permisivo) al RII que además gozase de las simpatías del gobierno estadounidense. Se buscaba así “crear un sistema especial de promoción de actividades productivas, a fin de estimular el establecimiento de industrias nuevas en Centroamérica que [fuesen] de particular interés para el desarrollo económico de la región” (Art. 28). Estas nuevas industrias no podrían acogerse a los beneficios del CRICI (Art. 36), pero debido a que este Protocolo establecía en su Artículo 1 que “los beneficios del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de integración no podrán restringir o limitar el intercambio comercial que se estuviese realizando al amparo del Tratado General de Integración Económica Centroamericano”, los productos de estas nuevas plantas también gozarían de libre comercio en la región⁵⁹.

Con la creación de este “sistema especial” la potencialidad del RII para conseguir el desarrollo industrial en la región quedaba prácticamente difuminada, a la par que Estados Unidos afianzaba sus alianzas con los gobiernos centroamericanos -en este caso El Salvador-. Pero Washington no cejó en su empeño de desvirtuar al Régimen, y aprovechando la fisura antes mencionada centró su campaña en la influencia financiera. En este sentido, “tanto el BID como la AID se [habían] negado a sancionar el empleo de los fondos prestado por ellos al BCIE para apoyar a empresas señaladas como industrias de integración” bajo este nuevo prisma (Mikesell, 1964, p.215). La influencia estadounidense se amplió no obstante al resto de las entidades financieras internacionales, ya que “la experiencia del Banco Centroamericano muestra con

⁵⁸ Recordemos que Costa Rica no había acudido a la reunión de Managua.

⁵⁹ En este sistema especial fueron incluidas las plantas de vidrio en láminas, envases de vidrio, herramientas agrícolas (machetes) y bombillas eléctricas (Art. 31), que serían establecidas en El Salvador y Guatemala, y la de vidrio en láminas en Honduras.

claridad que los organismos internacionales no financiarán empresas que se establezcan como monopolios dentro del área de libre comercio o que impliquen restricciones en la libertad de entrada de otras empresas” (*Ibid.*, p.229)⁶⁰. Es decir, no se contentó con anular la financiación provenientes de la AID, sino que impidió que otras entidades de financiación (principalmente el BID) realizaran préstamos para financiar el RII, y presionó al BCIE para que no financiara proyectos enmarcados dentro del mismo, ni siquiera con fondos ajenos a Washington⁶¹.

¿Cuáles pudieron ser las razones que llevaron a los Estados Unidos a lanzar este feroz ataque contra el RII? Las razones argumentadas son variadas pero se pueden resumir en las siguientes (Wionczek, 1966; Cevallos, 1968; Dell, 1966): descontento por parte del gobierno estadounidense por las cláusulas que implicaban el control monopolístico del mercado; actitud de clara oposición por parte de la mayor parte de las corporaciones privadas norteamericanas, fundamentalmente tanto las establecidas en Centroamérica como las que esperaban iniciar sus actividades en la región; y temor por parte del Departamento de Estado a tener dificultades en el Congreso con el programa de ayuda al exterior, en el caso de que los fondos públicos de este país se utilizara para financiar proyectos que interfirieran en la libertad de los inversionistas privados. Es decir, el núcleo de las críticas se centraba en el enorme temor a que el RII condujera al establecimiento de monopolios y al debilitamiento del sector privado mediante una política tendente al dirigismo estatal, y no al espíritu de libre comercio y la localización óptima de los factores vía intereses privados⁶².

⁶⁰ El propio autor opinaba (*Ibid.*: p.228) que el BCIE debía recibir apoyo financiero “siempre y cuando esté desvinculado del Régimen de Industrias de Integración para crear monopolios regionales”.

⁶¹ Como epitafio a esta parte creemos importante señalar que por las razones expuestas, el RII fue totalmente desactivado y solamente se establecieron las tres plantas comentadas, que por otra parte fueron establecidas por firmas norteamericanas: la de llantas fue montada por la Good Year, que posteriormente la vendió a la General Tire, la de insecticidas clorados fue establecida por la Hercules, y la de sosa cáustica fue establecida por la Pennwalt. Posteriormente fue desestimada la propuesta de instalar una nueva planta de llantas y neumáticos en Costa Rica por la empresa, también norteamericana, Firestone (ya hemos comentado que finalmente se instaló, pero fuera del Régimen) (Guerra-Borges, 1988, p.67). Sin embargo, la propuesta amparada por El Salvador, y apoyada por los Estados Unidos, tuvo bastante más éxito, y hasta finales de los setenta se habían acogieron al “sistema especial” 12 plantas. Las tres más importantes producen ácido sulfúrico, Cloruro de Polivinilo (PVC) y envases de vidrio, que en conjunto aportaron el 72% de las ventas de dichas plantas al MCCA en 1978. Datos aproximados revelan una participación del 53% de inversión extranjera en las doce plantas” (*Ibid.*, p.68). Finalmente el Artículo 63 del Protocolo de Guatemala derogaría el CRICI y el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.

⁶² Dell (1966, pp.98 y ss.) rebate con verdadero rigor todas estas cuestiones más alguna causa menor no mencionada aquí. Asimismo, en las obras citadas anteriormente se pueden encontrar críticas institucionales y de contexto al RII. Pero debido a que esta parte no es tema central de la Tesis se ha preferido no entrar en ella.

III.7. CONCLUSIÓN

Pensamos que después de la exposición de las anteriores ideas hemos conseguido dar algo de luz a las posibles dudas surgidas acerca de la actitud que el gobierno de los Estados Unidos tuvo hacia el *moderno* proceso de integración. Creemos que esta actitud fue tendenciosa y sus decisiones y actos premeditados. Por esta razón afirmamos que la propuesta de la CEPAL fue dinamitada de manera consciente por la administración estadounidense, en clara búsqueda de un proyecto que se adecuase a sus intereses. Para reforzar esta hipótesis nos gustaría mencionar las razones que de manera general consideramos que formaron parte de marco ideológico e institucional que motivó a este país a variar desde una actitud escéptica y vigilante a otra marcadamente activa. En primer lugar nos encontramos con el interés que tenía este gobierno en crear en la región un área de libre comercio sin restricciones al intercambio de bienes ni a las inversiones de sus corporaciones privadas. Paralelamente se buscó una estabilidad política en Centroamérica que huyese de cualquier amenaza potencial de dirigismo socialista. Este gobierno estaba enormemente preocupado por la situación social del istmo, pues pensaba que el estancamiento económico y el problema de sobrepoblación (que acuciaba principalmente a El Salvador) podría llevar a un alzamiento social. Esta cuestión le llevó a fomentar y potenciar posturas *anticomunistas* que se ejemplificaron en el derrocamiento de Jacobo Árbenz en Guatemala, y que se acrecentaron con la entrada de Fidel Castro en la Habana en 1959⁶³. Finalmente, con la creación de la CEPAL el gobierno estadounidense se vio intelectualmente amenazado, y esta cuestión provocó una reacción inmediata dirigida a combatir la influencia ideológica que esta institución podría tener en el proceso de integración centroamericano.

Con todo, no consideramos conveniente concluir sin antes cuestionarnos acerca del papel que desempeñaron el resto de los agentes económicos en la conformación del *moderno* proceso de integración. Desde su inicio, la CEPAL había comprendido que un proceso de integración en Centroamérica implicaba la modernización de la economía de la región, pero siempre dentro del sistema económico imperante, es decir, el modelo capitalista. Igualmente, se ha comentado la importancia que esta Comisión daba a la integración industrial para conseguir unos niveles de desarrollo adecuados. ¿Qué

⁶³ Además hay que recordar que Centroamérica es el puente natural entre Estados Unidos y el Canal de Panamá.

podemos concluir al respecto? La importancia implícita que esta institución daba en su proyecto a las élites empresariales y políticas de la región. Era obvio que este proceso de industrialización no podía ser implementado por la sociedad civil, sino que debía ser llevado a cabo por los actores que ostentaban el poder en cada uno de los países. En ese sentido, el contexto era favorable, pues “tanto los intereses comerciales locales como los grupos políticamente dominantes de diversas repúblicas centroamericanas eran favorables al objetivo de cooperación económica” (Torres-Rivas, 2001, p.36)⁶⁴. Por lo tanto, la decisión estratégica de no exigir serios sacrificios a las élites del sector privado constituía un reconocimiento tácito de que la CEPAL dependía de su cooperación (Bodenheimer, 1975, p.308). De hecho, se ha llegado a decir con acierto “que el proyecto de integración fue, sobre todo, un proyecto para empresarios. Ellos fueron quienes se beneficiaron directamente del proyecto y quienes en sus actividades cotidianas le daban la forma que más conviniera a sus necesidades” (Torres-Rivas, 2001, p.37).

Ahora, ¿podemos concluir que el prisma estadounidense se impuso por presiones a los respectivos gobiernos del istmo? En la medida en que el sector privado se dio cuenta de que constituía en eje clave en el proceso, su postura pasó a ser activa y coincidente con los postulados de Washington. ¿Estuvo entonces sujeta la élite empresarial a las presiones de esta administración? No hizo falta, en la medida en que la CEPAL ponía un fuerte acento en la planeación regional y la intervención estatal, y los Estados Unidos abogaban por la imposición de un modelo que liberaría el comercio de restricciones arancelarias y no arancelarias, y reduciría al Estado al papel de mero administrador del libre comercio. Así, este sector acogió de manera complaciente las directrices lanzadas desde Washington sin necesidad de coacciones ni amenazas financieras, quedando de esta manera cerrada la línea principal de presión sobre los gobiernos de la región.

Por lo tanto, el paso de un modelo de política de integración y reciprocidad económica a otro de economía de libre mercado está marcado por la influencia de los Estados Unidos y, en menor medida, por el sector privado⁶⁵. Este juego de intereses será el que establezca los patrones de integración en el istmo, y en consecuencia el que

⁶⁴ O desde luego “mucho más favorable [...] que la oligarquía terrateniente, que, con los ojos puestos principalmente en el mercado de ultramar, no comprendió del todo sus posibilidades [las de la integrarse]” (*Ibid.*).

⁶⁵ Es importante incluir aquí no sólo al sector privado centroamericano, sino también al estadounidense.

sentará las bases de las sucesivas políticas de fomento al desarrollo que se emprenderán en Centroamérica desde el punto de vista de la integración económica. No debemos olvidar que desde la pasada década se recobra el ímpetu integracionista mediante dos nuevos Tratados, que de modo explícito son denominados como Protocolos a la ODECA y al TGIEC. A este respecto, las siguientes palabras de Víctor Urquidí son bastante ilustrativas (1998, p.269): “...hace uno o dos años vi en la TV a los cinco presidentes de Centroamérica hablando de la nueva integración centroamericana; eran las mismas frases, las mismas palabras, con que se expresaban en los años cincuenta y sesenta los presidentes y funcionarios de aquella época”.

ANEXO HISTÓRICO. PARTE CUARTA.

LOS PROCESOS DE PAZ EN CENTROAMÉRICA

La intención de esta parte del Anexo Histórico es introducir al lector en el proceso histórico que llevó a los diferentes gobernantes de los países centroamericanos a la suscripción del Acuerdo de Paz de Esquipulas, así como a las negociaciones que finalmente condujeron a la pacificación definitiva de la región. Las preguntas de las que hemos partido son las siguientes: ¿cuál era el contexto general que llevó a la negociación del Acuerdo de Esquipulas y a la pacificación definitiva?; en el mismo sentido, ¿cuál era el contexto concreto existente en cada uno de los países centroamericanos? A este respecto conviene realizar la misma aclaración que ya hicimos en la introducción del Capítulo Segundo. No debemos olvidar que el marco teórico de análisis de este trabajo es la teoría de la integración económica, por lo que en determinados episodios históricos puede ser evidente la omisión de ciertos acontecimientos de diferente importancia para la historia del istmo.

IV.1. EL CONTEXTO GENERAL

El entorno de creciente conflicto armado que asolaba al istmo centroamericano al inicio de la década de los ochenta estaba poniendo en serio peligro la estabilidad económica y social de las naciones centroamericanas. Así, a un contexto económico internacional marcado por la recesión de la crisis del crudo de 1979 y la caída de los precios de intercambio para los productos de exportación tradicional, se unía la devastadora crisis de la deuda externa que desvirtuó todas las economías latinoamericanas y las llevó a unas cifras de crecimiento económico en algunos casos negativas (Capítulo Segundo). Este marco llevó al presidente guatemalteco Vinicio Cerezo a presentar al resto de los mandatarios centroamericanos una iniciativa de paz negociada que concluiría, el 24 y 25 de mayo de 1986, en una reunión en la ciudad de Esquipulas, Guatemala, a la que acudieron los cinco presidentes del istmo (Declaración de Esquipulas I). A ésta le sucederían otras tantas que tendrían su culminación en la II Cumbre de Presidentes Centroamericanos de 7 de agosto de 1987 –celebrada en ciudad de Guatemala-, donde se suscribió el *Procedimiento para establecer la paz firme y duradera en Centroamérica* (conocido como Acuerdo de Paz de Esquipulas o

Declaración de Esquipulas II)¹. En éste se exhortaba a los gobernantes del istmo a comenzar las negociaciones de paz con la guerrilla en un plazo breve, además de proponer las primeras elecciones al Parlamento Centroamericano (PARLACEN) y recoger el testigo del Acuerdo anterior en lo referente a la potenciación de la integración económica en la región². Pero como ya hemos mencionado, la paz, el diálogo con la guerrilla y la amnistía que éste promulgaba no llegaron inmediatamente. Hubo que esperar hasta bien entrada la siguiente década para poder hablar del final de los conflictos armados.

Ahora, ¿qué papel tuvieron los diferentes socios de la región ante este contexto de incertidumbre? Entre 1979 y 1980 los países latinoamericanos tuvieron una intensa actividad frente a lo que acontecía en Centroamérica. Pero desde estas fechas hasta el nacimiento del denominado Grupo de Contadora (integrado por Venezuela, Colombia, México y Panamá) el interés decayó. Este grupo intentó que se llegase a una salida negociada para la crisis del istmo, pero a pesar de contar con el Grupo de Apoyo (Argentina, Brasil, Uruguay y Perú), sus logros fueron escasos por la oposición de los gobiernos de Honduras, Guatemala y El Salvador, y sobre todo del gobierno estadounidense. Este último hizo lo posible para evitar el proceso de paz, pero pronto se vio envuelto en un nuevo escándalo en Honduras, que reveló conexiones entre los Contras, el narcotráfico, los militares, y altos funcionarios hondureños³.

¹ Bajo los postulados de: la reconciliación nacional, el cese definitivo de todo tipo de hostilidades, la democratización definitiva de la región, la necesidad de celebrar elecciones libres, el cese de la ayuda a las fuerzas irregulares o a los movimientos insurreccionales, el no uso del territorio para agredir a otros estados, la celebración de acuerdos de cooperación en materia de seguridad, verificación, control y limitación de armamento, y finalmente la ayuda a refugiados y desplazados derivados del clima de creciente vulnerabilidad que asolaba la región. En definitiva, la creación de un clima de libertad que garantizase la democracia a nivel regional. Para la verificación y seguimiento de los compromisos contenidos en el documento se crearía una Comisión Internacional de Verificación y Seguimiento.

² El PARLACEN se creó mediante el Acuerdo de Esquipulas (Numeral 3) como instancia permanente para la solución de problemas regionales. A lo largo de todo este proceso la figura del presidente costarricense Oscar Arias fue fundamental. El político creía firmemente en la posibilidad de un proceso de paz, y para ello desplegó todo su potencial diplomático. Este esfuerzo le proporcionó el apoyo internacional deseado (Naciones Unidas y Comunidad Europea principalmente), llevándole a conseguir el Acuerdo final. Por este ímpetu sería galardonado, en octubre de 1987, con el Premio Nóbel de la Paz.

³ Este hecho provocó una fuerte oposición popular en el país, que tomó un matiz peligroso en abril de 1988 cuando en una violenta manifestación se incendió el consulado estadounidense en Tegucigalpa. De la misma manera, Costa Rica también se vio afectado por la influencia política de su principal socio, y en la misma fecha, un fatal cruce de acusaciones concluyó con la retirada del embajador costarricense en Washington bajo la acusación de acciones en contra del apoyo a los rebeldes nicaragüenses. En este período salen a la luz numerosos escándalos de la CIA por sus actividades abiertas y encubiertas en toda América Latina.

IV.2. EL CONTEXTO CONCRETO

IV.2.1. EL CASO DE NICARAGUA

En Nicaragua, la férrea y brutal dictadura de Anastasio Somoza estaba haciendo mella en amplios sectores de la sociedad civil⁴. Las continuas vejaciones y atentados contra los derechos humanos llegaron al límite el 10 de enero de 1978, cuando fue asesinado el principal líder opositor, Pedro Joaquín Chamorro. Este hecho propició un alzamiento social que dio vigencia y notoriedad a un frente guerrillero que desde los años sesenta intentaba poner al descubierto toda la tiranía de Somoza: el Frente Sandinista de Liberación Nacional. Esta revolución social llevó finalmente al poder a los sandinistas en 1979. Pero esta victoria no trajo consigo la paz, y a lo largo de toda la siguiente década el país quedó sumido en una guerra civil en la que el gobierno se tuvo que enfrentar a la denominada Contra. Este grupo armado, conformado por ex somozistas y disidentes del Frente que contaban con el claro apoyo de los Estados Unidos, acusaba al gobierno nicaragüense de ser el principal proveedor de armamento de la guerrilla salvadoreña. Ahora, al estar vinculado con las altas esferas de poder económico y social, no se quedó en el mero aspecto belicoso y tras un hábil manejo de su amplia red de influencia, presionó hasta poner en contra del gobierno a la iglesia católica y al sector empresarial privado, así como a ciertos sectores de la opinión pública internacional. Como consecuencia, esta situación provocaría la declaración del estado de emergencia en todo el país desde marzo de 1982.

En este contexto de crisis es difícil conseguir un desarrollo económico estable, por lo que los problemas del país se fueron acrecentando y el descontento social fue minando la imagen del Frente. Así, la presión social y sobre todo los acontecimientos que siguieron a la firma de los Acuerdos de Paz de Esquipulas, provocaron que el en ese momento presidente de la República, Daniel Ortega, convocase elecciones para el 25 de febrero de 1990. La candidata de la Unión Nacional Opositora (UNO), Violeta Barrios,

⁴ Anastasio Somoza Debayle llegó al poder en 1967, al heredar el gobierno directamente de su hermano mayor Luís. Este había hecho lo propio de manos de su abuelo Anastasio Somoza García, quien llegó al poder en 1937 tras un golpe de estado sobre el gobierno de Juan Bautista Sacasa. Los cuarenta y tres años de dictadura de la dinastía se caracterizaron por la brutalidad y la fe ciega en los designios dictados desde Washington. El poder de esta familia llegó a ser tan grande que se calcula que en 1979 sus activos eran superiores a la tercera parte del total de los activos del país.

se hizo con el triunfo con un 55% de los votos, llegando, de este modo, la paz de manos de unas elecciones democráticas perfectamente asimiladas por el gobierno sandinista⁵.

IV.2.2. EL CASO DE EL SALVADOR

La situación en El Salvador no distaba mucho de la de Nicaragua, con la diferencia de que en este caso fueron los militares los que llegaron al poder en octubre 1979. Su dictadura, caracterizada por la vieja fórmula “reformas más represión”, tendría poco de lo primero y demasiado de lo segundo. El contexto era tan insostenible que los Estados Unidos, socios en el terreno político de este país, suspenderían en 1983 los flujos de ayuda económica y militar como herramienta de presión⁶. No es de extrañar que en ese ambiente de represión surgiesen de nuevo conatos guerrilleros, esta vez apoyados por la comunidad indígena, que veía como su posición social peligraba con el régimen⁷. No obstante, el gobierno al frente no se caracterizaba por su carácter dialogante, y el ambiente de guerra civil se potenció cuando el gobierno estadounidense, temeroso de cualquier atisbo de alzamiento popular que pusiese en peligro el orden económico de la región, retomó su apoyo. Pero todo este despliegue no fue suficiente para acabar con una insurrección guerrillera que puso “en jaque” en diversas ocasiones al gobierno *de facto*. De esta manera, a pesar del apoyo militar estadounidense, el conflicto no concluyó hasta 1992, fecha en la que el gobierno de Alfredo Cristiani y la guerrilla firmaron la paz en el país⁸.

⁵ Los sandinistas obtendrían un 41% de los votos, convirtiéndose en la segunda fuerza política del país. En la actualidad, el Frente, con Daniel Ortega a la cabeza, ha vuelto a obtener la victoria en las pasadas elecciones presidenciales.

⁶ Esta decisión se impuso en el Congreso de los Estados Unidos, dominado en ese momento por los demócratas.

⁷ El Frente Farabundo Martí de Liberación Nacional (FMLN) surgió como movimiento social armado entre 1972 y 1975, pero fue duramente castigado hasta su casi desaparición en 1980.

⁸ De hecho, tres años antes de la firma de la paz, el triunfo electoral de ARENA (partido del conservador Alfredo Cristiani) hizo peligrar de nuevo los pilares del país al negarse a entablar negociaciones de paz con el FMLN. A lo largo del proceso electoral la guerrilla había pedido sistemáticamente el retraso de las elecciones, de marzo a septiembre, para así poder participar como partido político legítimo. La negativa fue rotunda. En consecuencia, después de las elecciones, la guerrilla realizó una violenta ofensiva militar en la ciudad de San Salvador, que fue reprimida brutalmente por el gobierno con el asesinato de seis sacerdotes jesuitas, los cuales se habían comportado a lo largo de todo el proceso como intermediarios del proceso de paz en el país. El reproche internacional fue rotundo e inmediato, y el gobierno no tuvo más remedio que iniciar negociaciones de paz con un FMLN que se consolidó como partido y segunda fuerza política del país en las elecciones presidenciales de 1994. Dichas elecciones fueron ganadas de nuevo por ARENA. Este partido, de claras convicciones políticas anticomunistas, está compuesto por un grupo de empresarios y ex militares, alguno de ellos acusado de serias violaciones de los derechos humanos. Tiene un fuerte arraigo entre los sectores medios y populares, y debido a su composición tiene todo el apoyo del

IV.2.3. EL CASO DE GUATEMALA

En Guatemala la situación no era mejor. El país entra en la década de los ochenta con un régimen militar ya muy agotado, que ve como se está produciendo un problemático auge de los movimientos de masas populares⁹. Así, a pesar de que la guerrilla guatemalteca había sido casi exterminada a lo largo de 1970, debido al contexto político resurge con fuerza en 1975, afianzándose fundamentalmente en el altiplano central y oriental. Su arraigo dentro de la población indígena era evidente y fue una de las razones que provocaron las numerosas matanzas de indígenas acontecidas en ese período¹⁰. En este marco, la presión norteamericana para celebrar elecciones conseguiría que el candidato de la Democracia Cristiana, Vinicio Cerezo, llegase al gobierno el 1 de enero de 1986. Sin embargo la situación no varió excesivamente, pues el sector militar mantenía su poder ajeno al poder ejecutivo, y los grupos paramilitares de extrema derecha seguían con su *cruzada* contra todo tipo de insurgencia. Por ende, la situación económica del país distaba notablemente de la de un proceso de desarrollo equilibrado.

En un momento tan crítico, la firma de los Acuerdos de Paz de Esquipulas sentarían las bases para el inicio de las negociaciones gobierno-guerrilla. No obstante, éstas fueron lentas y farragosas, y la intervención y apoyo de las Naciones Unidas fue fundamental y necesaria. La realidad hacía ver que no se conseguía poner fin al difícil contexto político, y tras el fallido autogolpe de estado de Serrano Elías (mayo de 1993), el Congreso elige como nuevo presidente a Ramiro de León Carpio. Aun así, las violaciones de los derechos humanos por parte de los cuerpos de seguridad del estado continuarían, hasta que el derechista Álvaro Arzú Irigoyen, líder del Partido de Avanzada Nacional, salió triunfante en las elecciones de 1995, firmando la paz con la guerrilla al año siguiente.

sector empresarial. Actualmente, el FMLN, con Mauricio Funes al frente, ha vuelto al gobierno del país tras las elecciones celebradas el 15 de marzo de 2009.

⁹ Como consecuencia se producen dos golpes militares -Ríos Montt en marzo de 1982 y Mejía Víctores en agosto de 1983- que no consiguen variar el contexto de crisis económica y social que imperaba en el país.

¹⁰ La primera ocurrió en 1978, pero continuaron a lo largo de los años hasta llegar a su punto álgido en 1981 (donde se calcula que hubo unas doce). Se estima que el flujo de refugiados pudo llegar al millón de personas, que huían del conflicto hacia zonas pacificadas del país, e incluso hacia las fronteras de México, Honduras y Belice.

IV.2.4. EL CASO DE HONDURAS

La situación de Honduras no era tan crítica como la de sus vecinos. Este país entra en la década tras el proceso de “reformismo militar” acontecido entre 1972 y 1978. En este período el acercamiento y apoyo a la revolución sandinista fue un hecho evidente. Pero desde la elecciones de 1981, esta mentalidad cambia al alzarse con la victoria Roberto Suazo Córdoba, líder del Partido Liberal. De carácter marcadamente *antisandinista*, permitió la entrada de los norteamericanos al país con el propósito de derrocar al gobierno de Daniel Ortega¹¹. Con todo, este presidente no fue capaz de esconder una realidad que era cotidiana en el país centroamericano: la presencia de altos cargos militares en las decisiones políticas del país¹². Así, en un contexto que en el ámbito político se caracterizaba por las críticas a la presencia militar estadounidense y al apoyo a los Contra, y en el económico por la reducción progresiva del apoyo financiero exterior (norteamericano en su mayor parte), la alternancia política entre el Partido Nacional y el Partido Liberal fue una constante a lo largo de la década¹³.

IV.2.5. EL CASO DE COSTA RICA

El caso de Costa Rica es diferente al de sus vecinos, ya que a lo largo de este período disfrutó de gobiernos electos democráticamente. A pesar de ello no se mantuvo al margen de la realidad política centroamericana, y durante toda la revolución sandinista brindó su apoyo a los insurgentes, hasta que la grave situación de crisis económica que atravesaba le obligó a cambiar esta actitud por una posición neutral ante estos hechos¹⁴. Ésta es la situación que se encuentra Óscar Arias cuando gana las

¹¹ Honduras ya había permitido la entrada del ejército norteamericano a sus tierras, cuando en 1953 el gobierno de Guatemala, de la mano de Jacobo Arbenz, expropió tierras improductivas propiedad de la multinacional UFCO. La CIA fue autorizada a comenzar una invasión del país a través de Honduras. El ejército optó por no resistir a la invasión, ya que la balanza estaba marcadamente del lado norteamericano, y como consecuencia, el gobierno pasó de nuevo a manos militares afines a Washington.

¹² De hecho su gobierno estaba controlado por el general Gustavo Álvarez Martínez, quien aplicaría *mano dura* hasta su derrocamiento en 1984.

¹³ No obstante, la influencia militar en el gobierno se mantuvo invariable, y las persistentes denuncias por violaciones de los derechos humanos forzaron una reestructuración política que desvinculase definitivamente a los militares del poder. Como era de esperar, esta decisión provocó altercados militares en enero de 1991, febrero de 1993, julio de 1996 y julio de 1999.

¹⁴ Este cambio de actitud se llevó a cabo durante el gobierno de Luís Alberto Monge. Esta estrategia liberó al país de la presión estadounidense para establecer una base militar en la frontera norte del país con Nicaragua (hay que tener en cuenta que Costa Rica recibía mucha ayuda económica de Estados Unidos). Con todo, en la sombra facciones del gobierno apoyaban a los Contra, e incluso se supo que

elecciones en 1986. Este político, pieza fundamental del proceso de paz de Esquipulas, hereda un país en clara recesión económica cuya principal preocupación era la estabilidad y la renegociación de la deuda externa. Tras las mencionadas elecciones, se consolidaría en el país un sistema democrático bipartidista que perdurará hasta hoy en día, y que ha llevado a Costa Rica a ser el referente político a nivel regional¹⁵.

dirigentes *antisandinistas* operaban desde este país bajo el beneplácito del gobierno y parte de la sociedad civil.

¹⁵ Los dos partidos principales de Costa Rica son el Partido de Liberación Nacional, que recientemente ha vuelto a ganar las elecciones (7 de febrero de 2010), con Laura Chinchilla como primera Presidenta nacional de la historia de Centroamérica, y el Partido Unidad Social Cristiana, del ahora ex presidente Abel Pacheco, que en las pasadas elecciones se desplomó por escándalos de corrupción.

ANEXO HISTÓRICO. PARTE QUINTA.

EVOLUCIÓN DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO

Fecha	Asunto
14/10/1951	Firma de la Carta de San Salvador, que da origen a la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA). Los países que la forman inicialmente son Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador.
10/06/1958	Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana
10/06/1958	Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración
01/09/1959	Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación
06/02/1960	Tratado de Asociación Económica entre El Salvador, Guatemala y Honduras (conocido como Tratado Tripartito del Norte)
13/12/1960	Tratado General de Integración Económica Centroamericano entre El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua
13/12/1960	Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica
13/12/1960	El Tratado General adopta las disposiciones del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración
31/07/1962	Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial
12/12/1962	Carta de la Organización de los Estados Centroamericanos (ODECA)
29/01/1963	Primer Protocolo al Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración: Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas
13/12/1963	Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)
01/06/1968	Protocolo de San José: Medidas de Emergencia en Defensa de Balanza de Pagos
09/01/1970 al 11/12/1970	Después del conflicto bélico entre El Salvador y Honduras, y en cumplimiento de un mandato de los cinco cancilleres, los Ministros de Economía procuran restablecer la normalidad institucional
24/08/1974	Acuerdo Monetario Centroamericano, aprobado por el Consejo Monetario Centroamericano
23/03/1976	Se presenta a los gobiernos de los países centroamericanos el Proyecto de Tratado de la Comunidad Económica y Social Centroamericana
14 y 27/12/1984	Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano
07/08/87	Acuerdo de Paz de Esquipulas (Esquipulas II)
08, 15 y 16/10/1987	Tratado Constitutivo del Parlamento Centroamericano y otras Instancias Políticas
13/12/1991	Protocolo de Tegucigalpa

23/07/1992	Los Presidentes del Istmo acordaron la creación del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) como marco jurídico e institucional de la integración, reformando una vez más la carta de la ODECA
10/12/1992	Estatuto de la Corte Centroamericana de Justicia
29/10/1993	La XIV Reunión Cumbre de Presidentes Centroamericanos (27 al 29 de octubre de 1993), culmina con la suscripción del Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericano
12 y 25/10/1994	Los Presidentes Centroamericanos adoptan la Alianza para el Desarrollo Sostenible de Centroamérica (ALIDES)
22/05/1996	El Salvador y Guatemala inician un proceso acelerado para alcanzar la unión aduanera
16/04/1998	Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana
18/10/1999	Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile
13/01/2000	Convenio Marco para el establecimiento de una unión aduanera entre El Salvador y Guatemala
29/08/2000	Honduras y Nicaragua participan en el proceso de integración iniciado por El Salvador y Guatemala
01/12/2000	Belice se adhiere al Protocolo de Tegucigalpa
29/01/2001	Las autoridades de El Salvador y Honduras deciden integrar el funcionamiento de las oficinas de la aduana fronteriza de El Amatillo.
27/08/2001	Declaración Conjunta de los Presidentes de El Salvador y Nicaragua, por la cual se reafirma el proceso de integración en el que también participa Guatemala, reiterando la invitación a participar en el mismo a los otros Estados Miembros del Sistema de Integración Centroamericana.
27/02/2002	Reunión Extraordinaria de Presidentes Centroamericanos: Declaración de Managua
24/03/2002	Reunión de Presidentes Centroamericanos en San Salvador: se aprueba un Plan de Acción para la Integración Económica
17/05/2003	Entra en vigor la Enmienda al Protocolo de Guatemala que concentra competencias de dirección del proceso de integración en el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO)
27/05/2003	La Resolución 111-2003 del Consejo de Ministros de Integración Económica aprueba para su aplicación en Honduras y Nicaragua los instrumentos del Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales
10/03/2004	Los Presidentes de Guatemala y El Salvador acuerdan facilitar el tránsito de personas y mercancías.
25/03/2004	Impulso al desarrollo integral de la región mesoamericana a través del Plan Puebla Panamá (PPP) en el marco del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA)
14/04/2004	El Presidente de Honduras se compromete a cumplimentar la integración de sus puestos fronterizos con Guatemala y El Salvador

06/05/2004	Los Presidentes de Honduras y Nicaragua se comprometen a integrar los puestos fronterizos comunes, completando un ciclo exitoso entre los Estados Miembros del CA-4
29/06/2004	Se aprueba el Marco General para la Negociación de la Unión Aduanera Centroamericana.
15/11/2004	Los Presidentes de El Salvador y Guatemala anuncian la concreción de acciones para facilitar el tránsito de personas y mercancías
15/02/2005	Los Presidentes de Honduras y Nicaragua acuerdan la ejecución de un compromiso para integrar los servicios prestados en la frontera de El Guasaule.
09/03/2005	Los Presidentes de Honduras y Guatemala acuerdan la integración de servicios migratorios, aduaneros y fitosanitarios en la frontera de El Florido.
9/03/2006	Declaración de Panamá, en la que los mandatarios centroamericanos acuerdan suscribir la creación de la Unión Aduanera Centroamericana, a más tardar, el 31 de diciembre de 2006.
25/06/2007	Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SICA y SIECA, así como de todas las fuentes históricas utilizadas para la realización del Capítulo 2 de la presente Tesis doctoral, y las fuentes utilizadas para la redacción de la Parte Tercera de este Anexo Histórico.

ANEXO HISTÓRICO.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, V. H. (1994): Crecimiento económico y pobreza: Centroamérica, 1870-1945, en *Revista Reflexiones*, No.25, agosto. San José, FLACSO/Universidad de Costa Rica, pp.25-35.
- Acuña, V. H. (2002): “La invención de la diferencia costarricense, 1810-1870”, en *Revista de Historia*, San José, No.45, enero-junio, pp.191-228.
- Acuña, V. H. (2005): “Concepciones de la comunidad política en Centroamérica en tiempos de la independencia, (1820-1823)”, en Colom, F. (Ed.): *Relatos de nación. La construcción de las identidades nacionales en el mundo hispánico*, 2 Vols., Madrid/Frankfurt, Iberoamericana/ Vervuert, pp.251-274.
- Alda, S. (2000): *La participación indígena en la construcción de la república de Guatemala, S. XIX*. Madrid, Universidad Autónoma de Madrid.
- Anna, T. (1991): “La Independencia de México y América Central”, en Bethell, L. (Ed.): *Historia de América Latina*, Vol.5, Barcelona, Crítica, pp.41-74. Primera edición, Cambridge University Press, 1985.
- Anna, T. (1999): “Casos de continuidad y ruptura: Nueva España y Capitanía General de Guatemala”, en Carrera, G. y Lombardi, J. V. (Dir.): *Historia General de América Latina, Vol.5: La crisis estructural de las sociedades implantadas*, París, Trotta/UNESCO, pp.213-244.
- Avendaño, X. (2005): “Elecciones, ciudadanía y representación política en el Reino de Guatemala, 1810-1821”, en *Boletín AFEHC No.12*. Documento digital publicado el 04 septiembre, disponible en:
http://afehc-historia-centroamericana.org/index.php?action=fi_aff&id=364.
- Avendaño, X. (2007): “La independencia de Guatemala y El Salvador: una nueva visión sobre los actores”, en Chust, M. y Serrano, A.: *Debates sobre las independencias iberoamericanas*, Madrid/Frankfurt, Iberoamericana/Vervuert, pp.237-254.
- Avendaño, X. (2008): “Las instrucciones para elegir diputados al primer congreso constituyente mexicano: un intento para controlar a las provincias”, en *Boletín AFEHC, No.34*. Documento digital publicado el 4 de febrero, disponible en:
<http://afehc-historia-centroamericana.org/>.

- Bardini, R.: “Bananas, abogados y ametralladoras”, en *AlterEconomía*, lunes 9 de agosto de 2004. Documento digital disponible en:
http://www.altereconomia.org/web/index.php?option=com_content&task=view&id=4
- Benson, N. L. y Berry, C (1989): “La delegación centroamericana al Primer Congreso Constituyente mexicano, 1822-1823”, en Cáceres, L. R. (Coomp.): *Lecturas de Historia de Centroamérica*. Costa Rica. BCIE-EDUCA.
- Bertrand, M. (1987): *Terre et société coloniale: les communautés maya-quichés de la région du Rabinal du XVIème au XIXème siècles*. Mexico, CEMCA.
- Bethell, L. (Ed.) (2001): *Historia de América Latina, 16 Tomos*. Barcelona, Crítica.
- Bodenheimer, S. (1975): La ayuda externa no favorece la integración centroamericana. En *La integración económica centroamericana. Volumen II*, selección de Lizano, E. México, Fondo de Cultura Económica.
- Brockett, C. (1990): *Land, power and poverty. Agrarian Transformation and Political Conflict in Central America*. Boston, Unwin Hyman, Inc.
- Bucheli, M. (2005): *Bananas and Business. The United Fruit Company in Colombia, 1898-2000*. Nueva York y Londres, New York University Press.
- Bulmer-Thomas, V. (1993): La crisis de la economía de agroexportación (1930-1945). En *Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, Acuña V. H. (encargado de edición). Tomo IV de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Bulmer-Thomas, V. (1994): *The Political Economy of Central America since 1920*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Cáceres, L. R. (1980): *Integración económica y subdesarrollo en Centroamérica*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Cañas-Dinarte, C. (2002): *Centroamérica: una historia de uniones y desuniones*. Documento digital disponible en: <http://www.sgsica.org>
- Cardoso, C. y Pérez, H. (1977): *Centroamérica y la economía occidental (1520-1930)*. Costa Rica. Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Carvalho, A. M. (1994): *La ilustración del despotismo en Chiapas*. México, Dirección General de Publicaciones del Conaculta.
- CEPAL (1959): *El Mercado Común Latinoamericano*. Documento E/CN.12/531.
- CEPAL (1972): Informe Preliminar del Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina, sobre Integración y

- Reciprocidad Económica en el Istmo Centroamericano. 1º de agosto de 1952. Reproducido en *Revista de la Integración Centroamericana*, N°6, Tegucigalpa, BCIE, pp.83-143.
- CEPAL (2001): *La estructura agraria y el campesinado en El Salvador, Guatemala y Honduras*.
- Cerdas, R. (1967): *La Formación del Estado en Costa Rica (1821-1842)*. Costa Rica, Publicaciones de la Universidad de Costa Rica.
- Cevallos, G. (1971): *La integración económica de la América Latina*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Chust, M. y Serrano, J. A. (2007): “Nueva España versus México: historiografía y propuestas de discusión sobre la Guerra de Independencia y el Liberalismo doceañista”, en *Revista Complutense de Historia de América*, Madrid. No.33, pp.15-33.
- Collado, C., Dutrenit, S., Guillén, D., López, S. y Yankelevich, P. (Coord.) (1988): *Centroamérica, Textos de la Historia de Centroamérica y el Caribe, Vols. 1 y 2*. México, Mora.
- Collado, C., Dutrenit, S., Guillén, D., Toussaint, M. y Yankelevich, P.: (1986): “Continuidad y cambio en la historia centroamericana”, en *Secuencia*, No.4, enero-abril, pp.102-113.
- Dalton, R. (1984): *El Salvador*. México, Universidad Autónoma de Puebla, 1984. Primera edición, La Habana, Casa de las Américas, 1965.
- Dell, S. (1966): *Experiencias de la integración económica en América Latina*. México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos,
- Demyk, N. (1995): “Los territorios del Estado-Nación en América Central. Una problemática regional”, en Taracena, A. y Piel, J. (Cooomp.): *Identidades nacionales y Estado Moderno en Centroamérica*, San José, Editorial de la Universidad de Costa Rica, pp.13-30.
- Díaz, D: “La invención de las Naciones en Centroamérica, 1821-1950”. Ponencia presentada al encuentro *Identidades Revis(it)adas, artes visuales, literatura, música, danza e historia en América Central*, celebrado en Managua del 27 al 29 de octubre de 2004 por iniciativa del Instituto de Historia de Nicaragua y Centroamérica de la Universidad Centroamericana (IHNCA-UCA).
- Ellis, F. (1983): *Las transnacionales del banano en Centroamérica*. San José, Editorial Universitaria Centroamericana.

- Facio, R. (1937): “Esquema Social de la Independencia”, en *Anales del Liceo de Costa Rica*, Costa Rica.
- Facio, R. (1965): *La Federación de Centroamérica. Sus antecedentes, su vida y su disolución*. San José, ESAPAC.
- Falla, R. (1971): “Actitud de los indígenas de Guatemala en la época de la independencia 1800-1850. El problema de los límites entre las comunidades de Santa María Chiquimula y San Antonio Ilotenango”, en *Estudios centroamericanos*, Revista de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, No.278, diciembre, pp.702-718.
- FAO (1958): *El café en América Latina. Problemas de la productividad y perspectivas. Tomo I: Colombia y El Salvador*. México.
- Fernández, J. A. (2003): “De tenues lazos a pesadas cadenas. Los cabildos coloniales en El Salvador como arena de conflicto”, en Gómez, A. M. y Herrera, S. (Cooimp.): *Mestizaje, poder y sociedad. Ensayos de historia colonial de las provincias de San Salvador y Sonsonate*. El Salvador. FLACSO.
- Fernández, R. (1971): *Historia de Costa Rica. La Independencia*. Costa Rica, Universidad de Costa Rica.
- Fernández-Shaw, F. (1965): *La integración de Centroamérica*. Madrid, Ediciones Cultura Hispánica.
- Figuerola, C. (1993): Centroamérica: entre la crisis y la esperanza (1978-1990). En *Historia inmediata (1979-1991)*, Torres-Rivas, E. (encargado de edición). Tomo VI de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Floyd, T. S. (1989): “Los comerciantes guatemaltecos, el gobierno y los provincianos, 1750-1800”, en Cáceres, L. R. (Cooimp.): *Lecturas de Historia de Centroamérica*. Costa Rica. BCIE-EDUCA.
- Fonseca, E. (1998): *Centroamérica: su historia*. Costa Rica. FLACSO-Costa Rica/EDUCA.
- Fonseca, G. (1990): *Integración económica: el caso centroamericano*. Tegucigalpa, Editorial Universitaria.
- Frasquet, I. (2007): “La “otra” independencia de México: el primer imperio mexicano. Claves para la reflexión histórica”, en *Revista Complutense de Historia de América*. No.33, pp.35-54.

- Fuentes, A. (1975): Surgimiento y orientación del Programa Multilateral, 1951-1952. En *La integración económica centroamericana. Volumen I*, selección de Lizano, E. México, Fondo de Cultura Económica.
- García, J. M. (1994): *Centroamérica en las Cortes de Cádiz*. México, Fondo de Cultura Económica. Primera edición, Costa Rica, EDUCA, 1971: *Orígenes de la democracia constitucional en Centroamérica*.
- García, P. (1964): Problemas de la industrialización regional. En *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, edición preparada por Miguel S. Wionczek. México, Fondo de Cultura Económica.
- Garnier, L. (1993): La economía centroamericana en los ochenta: ¿nuevos rumbos o callejón sin salida? En *Historia inmediata (1979-1991)*, Torres-Rivas, E. (encargado de edición). Tomo VI de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Groot, J. P. de y Clemens, H. (1989): La agricultura de exportación y los problemas de mano de obra en Nicaragua. En *La economía agroexportadora en Centroamérica: crecimiento y adversidad*, Pelupessy, W. (encargado de edición). San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Grunwald, J., Wionczek, M. y Carnoy, M. (1973): *La integración económica latinoamericana y la política de Estados Unidos*. México, D.F, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Guarisco, C. (2007): “La Constitución de Cádiz y la participación política popular en la Nueva España, 1808-1821. Balance y nuevas perspectivas”, en *Revista Complutense de Historia de América*, No.33, pp.55-70.
- Gudmundsun, L. (1993): “Sociedad y política (1840-1871)”, en Pérez, H. (Ed.): *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Tomo III, en Torres-Rivas, E. (Coord.): *Historia general de Centroamérica*, Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, pp.203-256.
- Gudmundsun, L. (1995): “Señores y campesinos en la formación de la Centroamérica moderna. La tesis de Barrington Morre y la historia centroamericana”, en Taracena, A. y Piel, J. (Cooomp.): *Identidades nacionales y Estado Moderno en Centroamérica*, San José, Editorial de la Universidad de Costa Rica, pp.31-41.
- Guerra, F. (1992): *Modernidad e independencias: ensayos sobre las revoluciones hispánicas*. Madrid, Encuentro.

- Guerra-Borges, A. (1988): *Desarrollo e integración en Centroamérica: del pasado a las perspectivas*, México, Ediciones de Cultura Popular, S.A., Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.
- Guerra-Borges, A. (1997): *La integración de América Latina y el Caribe*. México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Guerra-Borges, A. (s.f.). *El Mercado Común Centroamericano, 1950-1980*. Documento digital del Ministerio de Economía de Guatemala. Disponible en: <http://www.mineco.gob.gt/mineco/analisis/historia/TOMO6/El%20Mercado%20Comun%20Centroamericano,%201950%201980.pdf>
- Gutiérrez, C. (2009): “La historiografía contemporánea sobre la independencia en Centroamérica”, en *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*, Debates, Documento digital puesto en línea el 03 febrero, disponible en: <http://nuevomundo.revues.org/54642>.
- Gutiérrez, S. N. (2005): *Chiapas histórico. De la independencia a la revolución 1821-1920*. México, Gobierno del Estado de Chiapas, Secretaría de Educación.
- Hall, C. y Pérez, H. (2003): *Historical Atlas of Central America*. Norman, The University of Oklahoma Press.
- Herrera, F. (1964): El Banco Interamericano de Desarrollo y la integración económica de América Latina. En *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, edición preparada por Miguel S. Wionczek. México, Fondo de Cultura Económica.
- ICEFI (2007): *La Política Fiscal en la encrucijada. El caso de América Central*, Guatemala.
- Jiménez, A. y Acuña, V. H.: “La improbable nación de Centroamérica –apuntes para una discusión–”, ponencia presentada al encuentro: *La construcción de las identidades nacionales en el mundo hispánico. Ideas, lenguajes políticos e imaginarios culturales*, celebrado en Valencia del 3 al 5 de marzo de 2003 por iniciativa de la Biblioteca Valenciana, CSIC Instituto de Filosofía y la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura.
- Kinloch, F. (1999): *Nicaragua: identidad y cultura política Managua*. Nicaragua, Banco Central de Nicaragua.
- Kriedte, P. (1982): *Federalismo tardío y capital mercantil*. Barcelona, Crítica, 1982, edición de 1994.

- Lerman, A. (1996): *Ideas y proyectos de la integración latinoamericana*. México, D.F, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilcon.
- Lindo-Fuentes, H. (1993a): “Economía y sociedad (1810-1870)”, en Pérez, H. (Ed.): *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Tomo III, en Torres-Rivas, E. (Coord.): *Historia general de Centroamérica*, Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, pp.141-201.
- Lindo-Fuentes, H. (1993b): “Consecuencias económicas de la independencia en Centroamérica”, en Prados, L. y Amaral, S.: *La independencia americana: consecuencias económicas*, Madrid, Alianza Editorial, pp.54-79.
- Luján, J. (1982): *La independencia y la anexión de Centroamérica a México*. Guatemala, Serviprensa Centroamericana. Primera edición, Guatemala, Editorial Universitaria, 1975.
- Lynch, J. (1973): *Las revoluciones hispanoamericanas, 1808-1826*. Barcelona, Crítica.
- Lynch, J. (2001): *América Latina, entre ciudadanía y nación*. Barcelona, Crítica.
- Malamud, C. (2003): El Estado en crisis. En *Historia Contemporánea de América Latina*, Malamud, C. (Director), Volumen IV: 1920-1950. Madrid, Editorial Síntesis.
- Manrique, L. E. G. (2006): *De la conquista a la globalización. Estados, naciones y nacionalismos en América Latina*. Madrid, Biblioteca Nueva.
- Marroquín, A. D. (1964): *Apreciación sociológica de la independencia salvadoreña*. San Salvador, Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador.
- Martínez, S. (1979): *La patria del criollo*. Costa Rica, EDUCA. Primera edición, Guatemala, Universidad de San Carlos, 1970.
- Martínez, S. (S.f.): *Centroamérica en los años de la independencia: El país y los habitantes*. Guatemala, IIES/USAC.
- Marure, A. (1960): *Bosquejo histórico de las Revoluciones de Centroamérica. Desde 1811 hasta 1834*, Dos tomos. Guatemala, Editorial del Ministerio de Educación Pública “José de Pineda Ibarra”. Primera edición de 1837.
- Mayes, G. (1956): *Honduras en la Independencia*. Tegucigalpa, Tipografía Nacional.
- Meléndez, C. (1970): *La ilustración en el Reino de Guatemala*. Costa Rica, EDUCA.
- Meléndez, C. (1993): *La Independencia de Centroamérica*. Madrid, Mapfre.

- Mikesell, R. F. (1964): El financiamiento externo e integración latinoamericana. En *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, edición preparada por Miguel S. Wionczek. México, Fondo de Cultura Económica.
- Mills, J. C. (1964): Problemas de la industrialización en la América Central. En *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, edición preparada por Miguel S. Wionczek. México, Fondo de Cultura Económica.
- Mitre, B. (1950): *Historia de San Martín y de la emancipación sudamericana*. Buenos Aires, El Ateneo.
- Molina, I. (2002): *Costarricense por dicha. Identidad nacional y cambio cultural en Costa Rica durante los siglos XIX y XX*. San José, Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Monteforte, M. (1952): La reforma agraria en Guatemala, en *El Trimestre Económico*, Vol. XIX, julio-septiembre, nº 3. México, Fondo de Cultura Económica, pp.389-407.
- Moscarella, J. (1964): La integración económica centroamericana. En *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, edición preparada por Miguel S. Wionczek. México, Fondo de Cultura Económica.
- Obregón, R. (1971): *De nuestra historia patria*. Costa Rica, Universidad de Costa Rica.
- Obregón, R. (1979): *Costa Rica en la Independencia y La Federación*. Costa Rica, Editorial Costa Rica.
- Palma, G. (1986): “Núcleos de poder local y relaciones familiares en la ciudad de Guatemala a finales del siglo XVIII”, en *Mesoamérica*, No.12, diciembre, pp.241-308.
- Pelupessy, W. (1989): Conclusiones: los sectores agroexportadores y la recuperación económica. En *La economía agroexportadora en Centroamérica: crecimiento y adversidad*, Pelupessy, W. (encargado de edición). San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Pérez, H. (1993): Nota preliminar. En *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Pérez, H. (encargado de edición). Tomo III de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Pérez, H. (2000): *Breve historia de Centroamérica*. Madrid, Alianza Editorial.
- Pinto, J. C. (1986): *Centroamérica, de La Colonia al Estado Nacional 1800-1840*. Guatemala, Editorial Universitaria.

- Pinto, J. C. (1993): “La independencia y la federación (1810-1840)”, en Pérez, H. (Ed.): *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Tomo III, en Torres-Rivas, E. (Coord.): *Historia general de Centroamérica*, Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, pp.73-140.
- Pollack, A. (2008): *Levantamiento K'iche' en Totonicapán. Los lugares de la política subalterna*. Guatemala, AVANCSO.
- Pollack, A. (2009): “Las Cortes de Cádiz en Totonicapán: Una alianza insólita en un año insólito”, *Studia Historica. Historia Contemporánea*, Monográfico: *Visiones y Revisiones de las Independencias Americanas: Los indios y las independencias*, Vol.27, pp.207-234.
- Posas, M. (1993): La plantación bananera en Centroamérica (1870-1929). En *Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, Acuña V. H. (encargado de edición). Tomo IV de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Prebisch, R. (1959): El Mercado Común Latinoamericano, en *Revista Integración & Comercio*, Número Especial (1965-2000), BID-INTAL, Buenos Aires, pp.25-31. Publicado originalmente en *Comercio Exterior*, Tomo IX, No.5, mayo.
- Quesada, J. R. (2002): *Historia de la historiografía costarricense*. Costa Rica, Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Rodríguez, M. (1984): *El experimento de Cádiz en Centroamérica. 1808-1826*. México, Fondo de Cultura Económica. Primera edición, Berkeley, University of California Press, 1978.
- Rojas, M. (1993): La política. En *De la posguerra a la crisis (1945-1979)*, Pérez, H. (encargado de edición). Tomo V de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Salgado, G. (1979): El Mercado Regional Latinoamericano: el proyecto y la realidad, en *Revista de la CEPAL*, abril, pp. 87-133.
- Samayoa, H. H. (1960): *Implantación del Régimen de Intendencias*. Guatemala, José De Pineda Ibarra.
- Samayoa, H. H. (1972): *Ensayos sobre la Independencia de Centroamérica*. Guatemala, Editorial Universitaria.

- Samper, M. (1993): Café, trabajo y sociedad en Centroamérica, (1870-1930): una historia común y divergente. En *Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, Acuña V. H. (encargado de edición). Tomo IV de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Sánchez, A. (2005): La integración regional de América Latina: sus éxitos y fracasos, en *Asian Journal of Latin American Studies*, Vol.18, No.1. Corea.
- Schmitter, P. (1975): La dinámica de contradicciones y la conducción de crisis en la integración centroamericana. En *La integración económica centroamericana. Volumen II*, selección de Lizano, E. México, Fondo de Cultura Económica.
- Secretaría de la Economía Nacional (1933): El café. Aspectos económicos de su producción y distribución en México y en el extranjero. Departamento de Estudios Económicos, México, Cultura.
- Sierra, R. (2003): *Honduras como interpretación*. Tegucigalpa, PNUD.
- Sol, J. (1972): “Proceso de la integración económica centroamericana”, en *Revista de la Integración Centroamericana*, Tegucigalpa, No.4, pp.45-100.
- Solórzano, J. C: (1993): “Los años finales de la dominación española (1750-1821)”, en Pérez, H. (Ed.): *De la ilustración al liberalismo (1750-1870)*, Tomo III, en Torres-Rivas, E. (Coord.): *Historia general de Centroamérica*, Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, pp.13-72.
- Soto-Quirós, R. (2006): “Reflexiones sobre el mestizaje y la identidad nacional en Centroamérica: de las colonia a las Repúblicas liberales”, en *Boletín AFEHC*. No. 25, Octubre, pp.1-40.
- Taracena, A. (1993): Liberalismo y poder político en Centroamérica (1870-1929). En *Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, Acuña V. H. (encargado de edición). Tomo IV de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Taracena, A: (1995): “Nación y República en Centroamérica (1821-1865)”, en Taracena, A. y Piel, J. (Coomp.): *Identidades nacionales y Estado Moderno en Centroamérica*, San José, Editorial de la Universidad de Costa Rica, pp.45-61.
- Taracena, A: (1997): *Invención criolla, sueño ladino, pesadilla indígena. Los Altos de Guatemala: de región a Estado, 1740-1850*. Costa Rica-Guatemala, Editorial Porvenir/CIRMA/Cooperación Técnica y Científica del Gobierno de Francia.

- Taracena, A: (2002): *Etnicidad, estado y nación en Guatemala, 1808-1944*, Volumen I. Guatemala, CIRMA.
- Torres-Rivas, E. (1989a): *Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano*. San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Primera edición de 1971.
- Torres-Rivas, E. (1989b): Perspectivas de la economía agroexportadora en Centroamérica. En *La economía agroexportadora en Centroamérica: crecimiento y adversidad*, Pelupessy, W. (encargado de edición). San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Torres-Rivas, E. (1993a): Introducción a la década. En *Historia inmediata (1979-1991)*, Torres-Rivas, E. (encargado de edición). Tomo VI de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Torres-Rivas, E. (1993b): La sociedad: la dinámica poblacional, efectos sociales de la crisis, aspectos culturales y étnicos. En *Historia inmediata (1979-1991)*, Torres-Rivas, E. (encargado de edición). Tomo VI de *Historia general de Centroamérica*, Torres-Rivas, E. (Coord.). Madrid, Sociedad Estatal Quinto Centenario y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Torres-Rivas, E. (2001): América Central desde 1930: perspectiva general. En *América Central desde 1930*, Bethell, L. (encargado de edición). Tomo 14 de *Historia de América Latina*, Fontana, J. y Pontón, G. (Coord.). Barcelona, Crítica.
- Torres-Rivas, E. (2007): *La piel de Centroamérica*. San Salvador, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Madrid.
- Toussaint, M., Rodríguez, G. y Vázquez, M. (2001): *Vecindad y diplomacia. Centroamérica en la política exterior mexicana 1821-1988*. México, SER.
- Townsend, A. (1973): *Las provincias unidas de Centro América. Fundación de la República*. Costa Rica. EDUCA.
- Urquidí, V. (1998): Incidentes de integración en Centroamérica y Panamá. 1952-1958, en *Revista de la CEPAL*. Número Extraordinario, Octubre, pp.259-267.
- Vergara E. (1969): *Bases Institucionales y Jurídicas del Mercado Común Centroamericano*. Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile.
- Vives, P. (1987): "Intendencias y poder en Centroamérica, la reforma incautada", en *Anuario de estudios Centroamericanos*, Vol. 13, 2, julio-diciembre, pp.37-47.

- Wionczek, M. (1964): La historia del Tratado de Montevideo. En *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, edición preparada por Miguel S. Wionczek. México, Fondo de Cultura Económica.
- Wionczek, M. (1966): Integración económica y distribución regional de las actividades industriales (estudio comparativo de las experiencias de Centroamérica y el África Oriental), en *El Trimestre Económico*, julio-septiembre. No.131. México, Fondo de Cultura Económica, pp.469-502.
- Woodward, R. L. (1976): *Central America. A Nation Divided*. New York, Oxford University Press.
- Woodward, R. L. (1989): “Los comerciantes guatemaltecos”, en Cáceres, L. R. (Ccomp.): *Lecturas de Historia de Centroamérica*, Costa Rica, BCIE-EDUCA.
- Wortman, M. (1976): “Legitimidad política y regionalismo: el Imperio mexicano y centroamericano”, en *Historia Mexicana*, Vol.26, No.2, octubre-diciembre, pp.238-262.
- Wortman, M. (1991): *Gobierno y sociedad en Centroamérica 1680-1840*, Costa Rica, Banco Centroamericano de Integración económica-EDUCA.
- Zelaya, C. (1971): *Nicaragua en la Independencia*, Costa Rica, Editorial Universitaria Centroamericana.
- Zilberman, C. (Ed.) (1994): *Siglo XVIII hasta la Independencia*, en Luján, J. (Dir.): *Historia general de Guatemala*, Vol.3 (6 Vols.). Guatemala, Asociación de amigos del país/Fundación para la Cultura y el Desarrollo.

Documentos Institucionales.

ACTA DE LA INDEPENDENCIA, 15 de septiembre de 1821.

ACTA DE LA UNIÓN DE LAS PROVINCIAS DE CENTRO AMERICA AL IMPERIO MEXICANO, 5 de enero de 1822.

BASES CONSTITUCIONALES DE 1823, 27 de diciembre de 1823.

CARTA DE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS CENTROAMERICANOS (ODECA), 14 de octubre de 1951. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA FEDERAL DE CENTRO-AMERICA, DADA POR LA ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE EN 22 DE NOVIEMBRE DE 1824, 22 de noviembre de 1824.

CONVENIO CENTROAMERICANO DE INCENTIVOS FISCALES AL DESARROLLO INDUSTRIAL, 31 de julio de 1962. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

CONVENIO CENTROAMERICANO SOBRE EQUIPARACION DE GRAVÁMENES A LA IMPORTACIÓN, 1 de septiembre de 1959. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

CONVENIO CONSTITUTIVO DEL BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA, 13 de diciembre de 1960. Disponible en: <http://www.minex.gob.gt/>

CONVENIO SOBRE EL RÉGIMEN DE INDUSTRIAS CENTROAMERICANAS DE INTEGRACIÓN, 10 de junio de 1959. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

DECRETO DE INDEPENDENCIA ABSOLUTA DE LAS PROVINCIAS DEL CENTRO DE AMERICA, 11 de julio de 1823.

PRIMER PROTOCOLO AL CONVENIO SOBRE EL RÉGIMEN DE INDUSTRIAS CENTROAMERICANAS DE INTEGRACIÓN, 29 de enero de 1963. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

PROTOCOLO AL TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO (PROTOCOLO DE GUATEMALA), 29 de octubre de 1993. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

PROTOCOLO DE TEGUCIGALPA A LA CARTA DE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS CENTROAMERICANOS (ODECA), 13 de diciembre de 1991. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

REPORT OF THE FIRST SESSION OF THE COMMITTEE OF THE MINISTERS OF ECONOMY ON ECONOMIC CO-OPERATION IN CENTRAL AMERICA, 26 de agosto de 1952. Disponible en Biblioteca de la CEPAL, Santiago de Chile, previa petición formal de envío.

RESOLUCIÓN 9 (IV) DEL CUARTO PERÍODO DE SESIONES DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA, 15 de junio de 1951. Disponible en Biblioteca de la CEPAL, Santiago de Chile, previa petición formal de envío.

TRATADO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR, 6 de febrero de 1960. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANO, 13 de diciembre de 1960. Disponible en: <http://www.sica.int/sgsica/>

TRATADO MULTILATERAL DE LIBRE COMERCIO E INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA, 10 de junio de 1958. Disponible en:
<http://www.sica.int/sgsica/>

ANEXO HISTÓRICO. TABLAS ESTADÍSTICAS, GRÁFICOS Y FIGURAS

**Tabla 1. Centroamérica. Estimación de la población económicamente activa, 1950-1964.
Por sectores de actividad. En porcentajes.**

Sector de actividad	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua		Centroamérica	
	1950	1964	1950	1964	1950	1964	1950	1964	1950	1964	1950	1964
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	55,59%	48,75%	63,78%	59,43%	68,20%	n.a	76,80%	63,51%	67,64%	58,70%	67,20%	58,49%
Explotación de minas y canteras	0,30%	0,29%	0,29%	0,07%	0,15%	n.a	0,77%	0,27%	0,97%	0,85%	0,40%	0,32%
Industria manufacturera	11,55%	11,65%	12,30%	12,86%	11,65%	n.a	9,43%	8,45%	11,43%	11,71%	11,40%	11,27%
Construcción	4,50%	5,77%	3,09%	4,69%	2,79%	n.a	1,65%	2,50%	2,63%	3,67%	2,83%	4,10%
Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios	0,63%	1,15%	0,17%	0,22%	0,12%	n.a	0,20%	0,14%	0,18%	0,32%	0,21%	0,38%
Comercio, bancos y seguros	8,26%	10,68%	5,92%	6,48%	5,47%	n.a	2,08%	7,08%	4,66%	7,75%	5,20%	7,63%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,65%	3,63%	1,64%	2,27%	1,60%	n.a	1,81%	1,52%	1,84%	2,46%	1,88%	2,35%
Servicios	15,53%	18,07%	12,82%	13,99%	10,00%	n.a	7,27%	16,52%	10,64%	14,53%	10,88%	15,47%
Sobre el Total	33,85%	29,43%	35,00%	30,63%	34,71%	n.a	31,03%	27,92%	31,20%	29,07%	33,56%	19,36%

Fuente: CEPAL (1966, pp.235-237).

Tabla 2. Centroamérica. Distancia y condición del sistema de carreteras, 1952-1968.

Trayecto	Distancia Total en Km.	Porcentaje pavimentado				
		1952	1964	1966	1967	1968
Guatemala - San Salvador	260	53	63	64	100	100
San Salvador - Tegucigalpa	348	51	100	100	100	100
Tegucigalpa - Managua	445	23	100	100	100	100
Managua - San José	456	40	40	50	59	60

Fuente: Siri, G. (1974): *Evolución e incidencia de los fletes por carretera en el intercambio regional de Centroamérica*, ciudad de Guatemala, SIECA; mimeografiado. Extraído de Cáceres, 1966, p.102.

**Tabla 3. Centroamérica. Red vial transitable todo el tiempo, 1951.
En kilómetros y porcentajes.**

País	Pavimentada	Revestida y/o afirmada	Total en Km.
Costa Rica	47,7%	52,3%	1475
El Salvador	30,1%	69,9%	1173
Guatemala	10,0%	90,0%	3293
Honduras	---	100,0%	1572
Nicaragua	31,2%	68,8%	974

Fuente: CEPAL (1966): "Evaluación de la integración económica en Centroamérica", p.289.

**Tabla 4. Incidencia del costo del transporte en el precio de los productos.
Centroamérica antes y después de la integración.
Cifras correspondientes al transporte terrestre dentro de la región centroamericana.**

	Tarifa unitaria promedio (\$/ton-km)	Distancia promedio por carretera (km) ^a	Precio total del transporte (\$/ton)	Valor promedio de los productos (\$/ton) ^b	Incidencia del costo de los transportes en el precio total de los productos
Antes de la integración ^c	0,2 ^d	484	100	530	20-30%
Después de la integración ^e	0,036	484	17,4	506	3,50%

a) Como distancia entre dos países se ha tomado la distancia entre ciudades capitales, asumiendo que el "centro de gravedad" del tráfico internacional generado en cada país lo constituye la ciudad capital. Los promedios ponderados se han calculado tomando en consideración los distintos niveles de tráfico entre cada uno de los países en 1968.

b) La primera cifra de la columna corresponde al valor promedio por tonelada métrica, de las manufacturas y productos químicos importados durante 1968. La segunda cifra de la columna se refiere a las manufacturas y productos químicos importados a la región en 1964.

c) Las cifras se refieren al año 1958.

d) La tarifa corresponde al precio pagado promedio pagado por el transporte en el camino mínimo, según el Estudio de Transporte para Centroamérica 1964-1965, TSC Consortium, vol. I, p.229.

e) Las cifras se corresponden a precios de transporte que los fabricantes centroamericanos pagan para distribuir sus productos (en las fábricas mayoristas).

Fuente: los costos de transportes correspondientes al movimiento de bienes dentro de la región antes de la integración son estimaciones tentativas, ya que antes de 1958 los vínculos viales eran escasos y en muy mal estado y el tráfico entre países casi nulo. La principal fuente para las tarifas es el estudio de CEPAL, *Transporting in Central America*, E/CN.12/356, 1953. Las tarifas recientes del transporte por carretera están basadas en el estudio Incidencias del Transporte en los Precios de los Productos Agrícolas e Industriales dentro del Mercado Común, SIECA/68/VII-5/28. El estudio de SIECA cubre principalmente el tráfico de manufacturas de productos químicos. El estudio incluye también algunos productos agrícolas envasados. Los datos de la tabla han sido extraídos en su totalidad de Siri, G. (1971): El efecto de las carreteras en la integración económica de América Central, en *El Trimestre Económico*, Vol. XXXVIII (4), octubre-diciembre, N°152. FCE, México, p.1090.

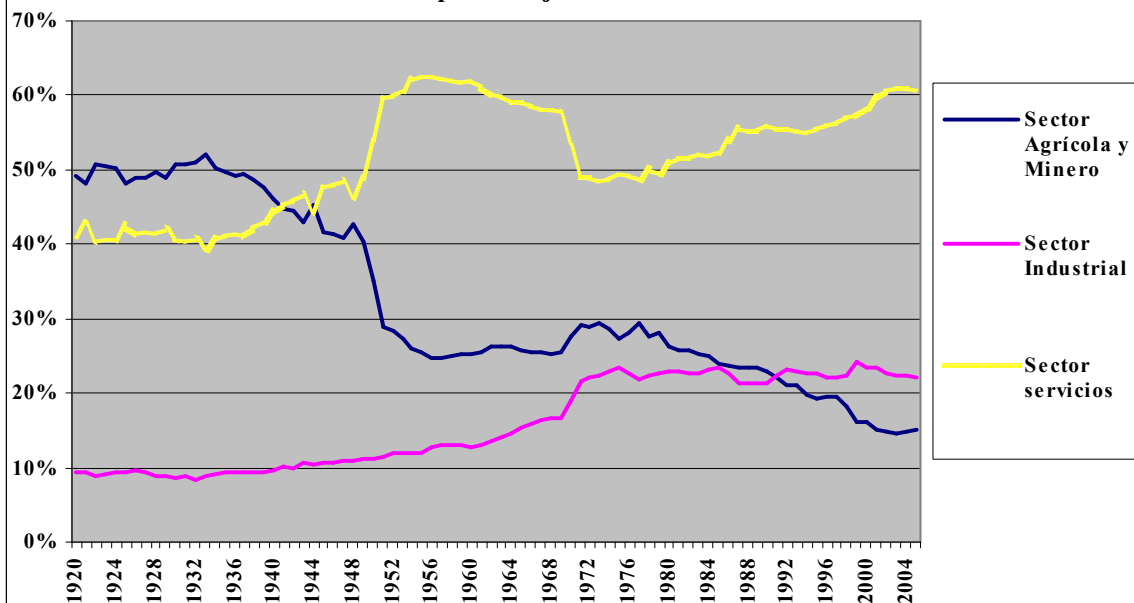
**Tabla 5. Centroamérica. Composición de los ingresos del gobierno central, 1920-1940.
En porcentajes.**

País	Renta	Propiedad	Comercio exterior	Consumo	No tributarios
Costa Rica ^a	4,6%	0,0%	56,8%	7,7%	30,9%
El Salvador ^b	5,1%	2,3%	61,0%	22,9%	8,8%
Guatemala ^c	1,3%	4,3%	50,4%	27,8%	16,3%
Honduras ^d	3,7%	0,0%	58,8%	8,0%	29,5%
Nicaragua ^e	4,1%	0,2%	60,1%	27,6%	8,0%

Nota: Corresponde al período: a) 1920-1940, b) 1935-1940, c) 1929-1943, d) 1924-1940, e) 1917-1926.

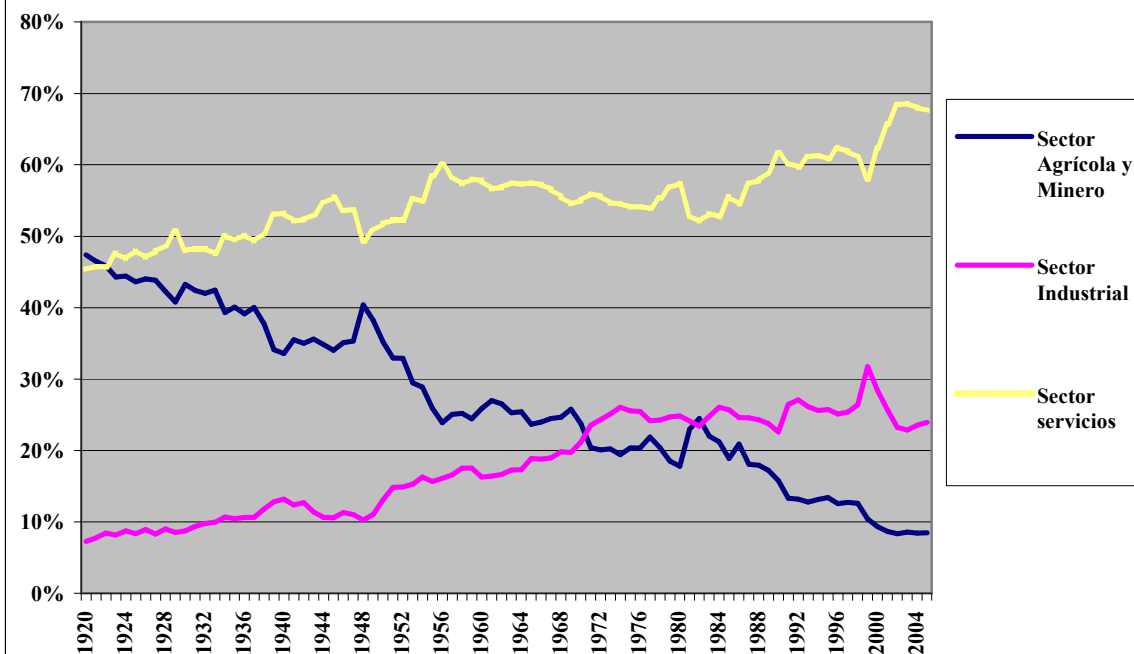
Fuente: Fuente: ICEFI, 2007, p.118.

Gráfico 1. Centroamérica. Estructura del PIB por sectores, 1920-2005.
En porcentajes sobre el total.



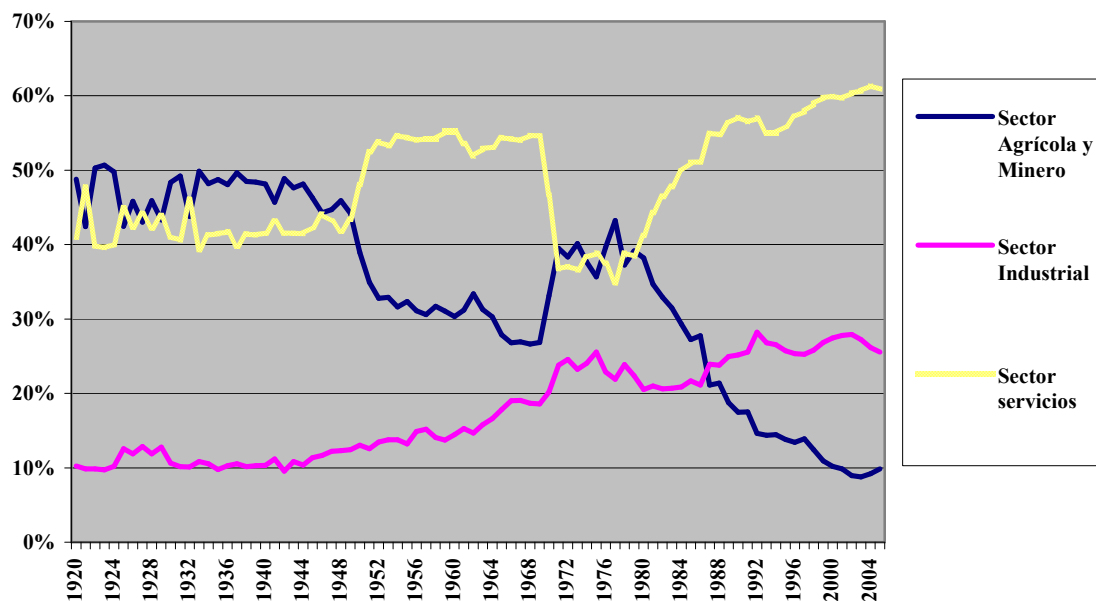
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 2. Costa Rica. Estructura del PIB por sectores, 1920-2005.
En porcentajes sobre el total.



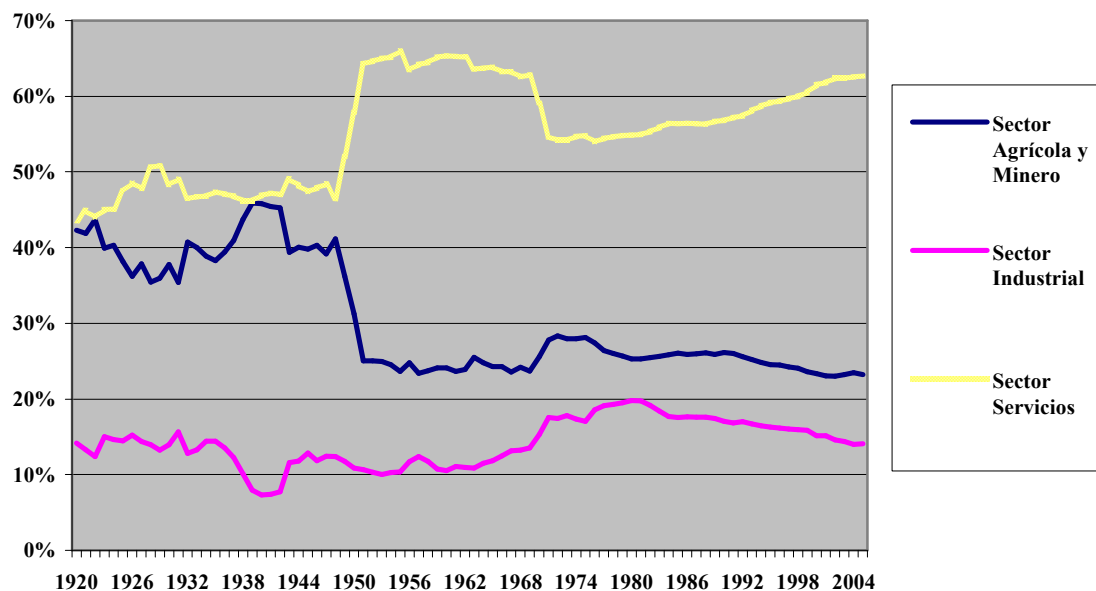
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 3. El Salvador. Estructura del PIB por sectores, 1920-2005.
En porcentajes sobre el total.



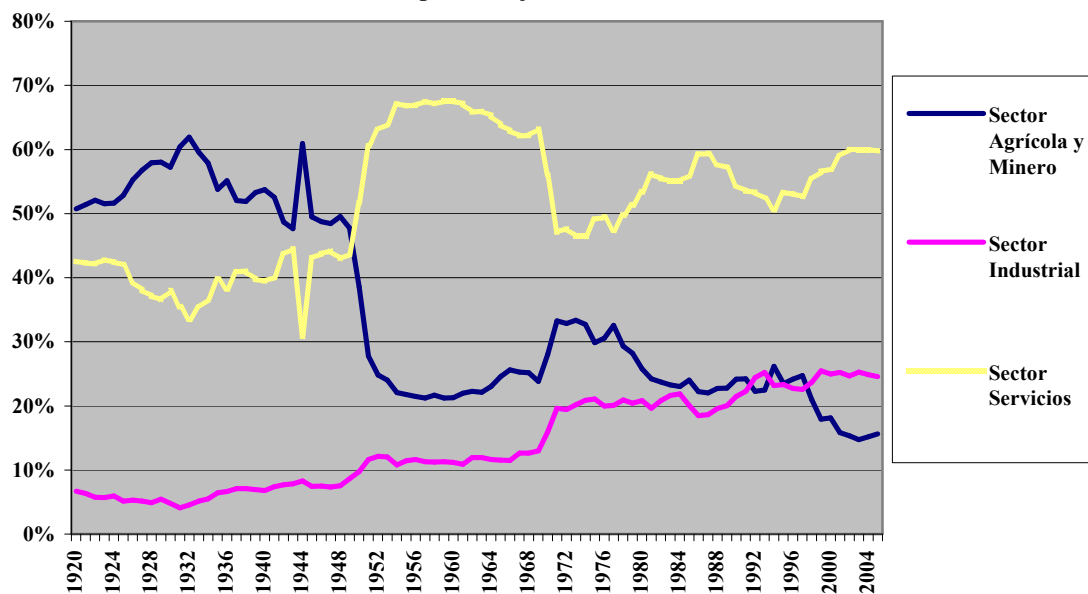
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 4. Guatemala. Estructura del PIB por sectores, 1920-2005.
En porcentajes sobre el total.



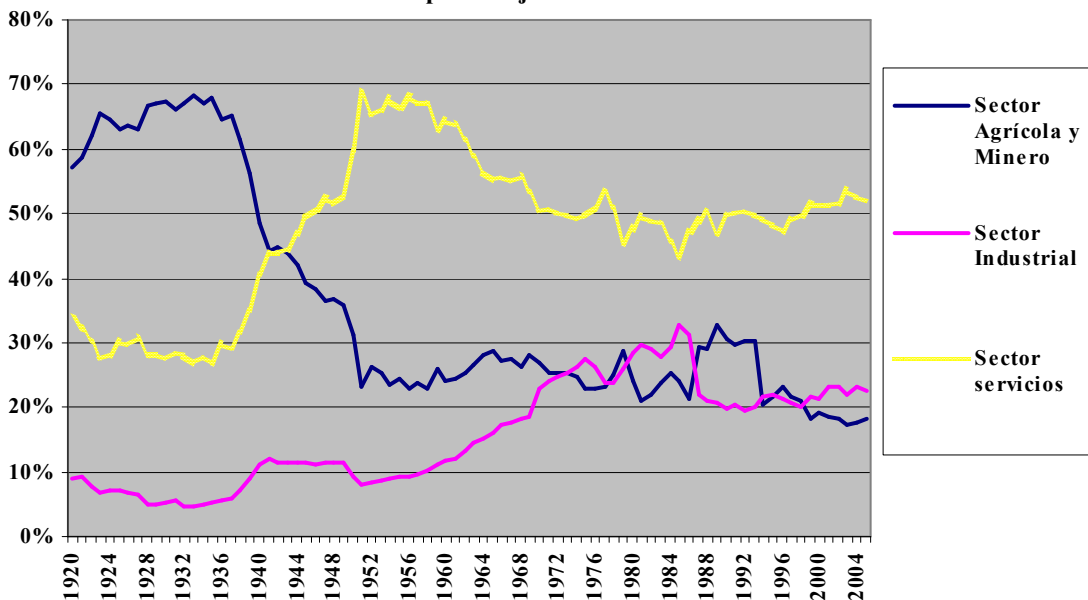
Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 5. Honduras. Estructura del PIB por sectores, 1920-2005.
En porcentajes sobre el total.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Gráfico 6. Nicaragua. Estructura del PIB por sectores, 1920-2005.
En porcentajes sobre el total.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras extraídas de CEPAL.

Figura 1. Virreinos y Capitanías Generales en la América colonial.



Disponible en: <http://chuma.cas.usf.edu/~swohlmut/latam/virreinos.html>

ANEXO INSTITUCIONAL

ANEXO INSTITUCIONAL. PARTE PRIMERA.

MARCO INSTITUCIONAL DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO

El objetivo de este Anexo es el de complementar al Capítulo Tercero de esta Tesis, en el cual se profundiza en el Marco Institucional del proceso de integración centroamericano, prestando especial atención al Protocolo de Guatemala y al Subsistema de Integración Económica, como instrumentos formalizadores del Marco Institucional Económico del proceso de integración.

En consecuencia, la información institucional que presentamos aquí es la que tiene vinculación directa con el SICA, y por lo tanto se concreta en los Órganos, Foros consultivos, Organismos regionales especializados y Foros sectoriales, que no se han explicado en dicho Capítulo del presente Trabajo, y por lo tanto se exponen a continuación. A este respecto, el orden que seguiremos en la explicación es el mismo que el expuesto en el Cuadro 1 de Capítulo Tercero.

1. Órganos del SICA.

Para la realización de los fines del SICA se establecen los siguientes Órganos:

- La Reunión de Presidentes.
- La Reunión de Vicepresidentes.
- El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.
- Parlamento Centroamericano (PARLACEN).
- Secretaría General (SG-SICA).
- Corte Centroamericana de Justicia (CCJ).
- El Comité Ejecutivo (CE-SICA).
- Comité Ejecutivo de Integración Económica (CEIE).

2. Foros consultivos del SICA.

- Comité Consultivo (CC-SICA).
- Comité Consultivo de Integración Económica.

2.1. Secretarías del Sistema.

Están relacionadas directamente con la SG-SICA y son las siguientes:

- Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).
- Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SCMCA).
- Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano (SCA).
- Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA).
- Secretaría de la Integración Social Centroamericana (SISCA).
- Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo Dirección General de Medio Ambiente (SE-CCAD).
- Secretaría Ejecutiva de la Comisión Regional de Recursos Hidráulicos (SE-CRRH).
- Secretaría General de Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana (SG-CECC).

2.2. instancias del Sistema.

- Comisión de Ciencia y Tecnología de Centroamérica y Panamá (CTCAP).
- Consejo de Electrificación de América Central (CEAC).
- Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central (CCHAC).
- Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social (COCISS).
- Unidad Técnica de Vivienda del Consejo Centroamericano de Ministros de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH).
- Consejo del Istmo Centroamericano de Deportes y Recreación (CODICADER).
- Comisión Centroamericana Permanente para la Erradicación de la Producción, Tráfico, Consumo y Uso Ilícitos de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas y Delitos Conexos (CCP).
- Organización Centroamericana de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OCCEFS).

3. Organismos regionales especializados.

- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
- Comité Coordinador de Empresas de Agua Potable y Saneamiento de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (CAPRE).

- Centro de Coordinación para la Prevención de Desastres Naturales en América Central (CEPREDENAC).
- Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM).
- Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA).
- Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones de Centroamérica (COMTELCA).
- Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA).
- Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI).
- Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP).
- Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP).
- Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA).
- de Centroamérica (COMISCA).
- El Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE).
- Unidad Técnica de Salud/Secretaría del Consejo de Ministros de Salud
- Unidad Coordinadora de la Organización del Sector Pesquero y Acuícola del Istmo Centroamericano (OSPESCA).

4. Foros Sectoriales.

- Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central (CCHAC).
- Unidad Técnica de Vivienda del Consejo Centroamericano de Ministros de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH).
- Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social (COCISS).
- Consejo de Electrificación de América Central (CEAC).
- Comisión de Ciencia y Tecnología de Centroamérica y Panamá (CTCAP).
- Direcciones Generales de Migración (OCAM).

El análisis individual de cada uno de los órganos es el siguiente:

• Reunión de Presidentes.

Se constituye mediante el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) como Órgano Supremo del Sistema de la Integración Centroamericana. Está integrado por los Presidentes constitucionales de los

Estados Miembros, y se reúne ordinariamente cada semestre, y extraordinariamente cuando así lo decidan los Presidentes de las diferentes naciones integrantes del SICA.

La función principal que le corresponde a este Órgano es la de tener continuamente conocimiento acerca de los asuntos de la región que requieran de sus decisiones, en materia de democracia, desarrollo, libertad, paz y seguridad. No obstante, de manera particular le corresponden las siguientes funciones:

- a) Definir y dirigir la política centroamericana, estableciendo las directrices sobre la integración de la región, así como las disposiciones necesarias para garantizar la coordinación y armonización de las actividades de los órganos e instituciones del área y la verificación, control y seguimiento de sus mandatos y decisiones.
- b) Armonizar las políticas exteriores de sus Estados.
- c) Fortalecer la identidad regional dentro de la dinámica de la consolidación de una Centroamérica unida.
- d) Aprobar, en su caso, las reformas a este Instrumento que se planteen de conformidad con el Artículo 37 del mismo.
- e) Asegurar el cumplimiento de las obligaciones contenidas en el presente Instrumento y en los demás Acuerdos, Convenios y Protocolos que constituyen el ordenamiento jurídico del SICA.
- f) Decidir sobre la admisión de nuevos miembros al SICA.

- **Reunión de Vicepresidentes.**

Se constituye, igualmente, mediante el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) como Órgano del SICA de Asesoría y Consulta. Se encuentra compuesto por los Vicepresidentes y Designados a la Presidencia de la República, que se reunirán ordinariamente cada semestre, y extraordinariamente cuando los Vicepresidentes así lo deseen. Sus resoluciones serán adoptadas por consenso.

- **Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.**

Como Órgano del SICA, tiene su origen en el Protocolo de Tegucigalpa, y se encuentra integrado por los Ministros del Ramo y, en caso extraordinario, por un

Viceministro debidamente facultado¹. Las competencias del Consejo se pueden agrupar en dos: en primer lugar, es competencia del mismo todo lo relativo al proceso de democratización, pacificación, seguridad regional y otros temas políticos, así como la coordinación y seguimiento de las decisiones y medidas políticas de carácter económico, social y cultural que puedan tener repercusiones internacionales; y en segundo lugar, le corresponde igualmente la aprobación del presupuesto de la organización central, la elaboración de la agenda y preparación de las Reuniones de Presidentes, la representación de la región ante la comunidad internacional, la ejecución de las decisiones de los Presidentes en materia de política internacional regional, y finalmente la recomendación sobre el ingreso de nuevos miembros al SICA, así como la decisión sobre la admisión de observadores a la misma².

- **El Parlamento Centroamericano (PARLACEN).**

El PARLACEN tiene su origen en los Acuerdos de Esquipulas, y se crea como una instancia política permanente y democrática, de representación popular. No obstante, no cobra plena vigencia hasta el 28 de octubre de 1991, cuando su primera Asamblea Plenaria se instala oficialmente en la Ciudad de Guatemala. Este Órgano funcionará permanentemente y está integrado por:

- a) Veinte diputados titulares por cada Estado miembro. Cada titular será electo con su respectivo suplente, quien lo sustituirá en caso de ausencia. Serán elegidos para un período de cinco años por sufragio universal directo y secreto, pudiendo ser reelectos.
- b) Los Presidentes de cada una de las repúblicas centroamericanas, al concluir su mandato.
- c) Los Vicepresidentes o Designados a la Presidencia de la República de cada uno de los Estados centroamericanos, al concluir su mandato. En los países donde existiera más de uno de estos funcionarios, sólo podrá integrar el Parlamento uno de ellos, a propuesta del órgano legislativo nacional.

¹ El Ministro del Ramo del Estado Miembro que sea el Vocero de Centroamérica -según el Artículo 14 del Protocolo de Tegucigalpa- presidirá en ese mismo semestre el Consejo de Ministros respectivo.

² El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores conocerá de las propuestas de los distintos foros de Ministros, a efecto de elevarlas al conocimiento de la REUNIÓN DE PRESIDENTES con sus observaciones y recomendaciones.

A este respecto, los integrantes del Parlamento tendrán la calidad de Diputados Centroamericanos, por lo que no están ligados por ningún mandato imperativo, gozarán de las inmunidades y privilegios a que se refiere el Artículo 27 de este Instrumento y no tendrán responsabilidad en tiempo alguno por las opiniones y votos que emitan en relación con los asuntos vinculados con el ejercicio de sus cargos.

Respecto a las funciones, éstas se pueden resumir en las siguientes: a) servir de foro deliberativo para el análisis de los asuntos políticos, económicos, sociales y culturales comunes y de seguridad, del área centroamericana; b) impulsar y orientar los procesos de Integración y la más amplia cooperación entre los países centroamericanos; c) elegir, nombrar o remover, según corresponda, de conformidad con el Reglamento Interno, al funcionario ejecutivo de más alto rango de los organismos existentes o futuros, de la integración centroamericana creados, por los Estados Parte de este Tratado.

- **Secretaría General del SICA (SG-SICA).**

La Secretaría General es una instancia regional operativa del SICA, creada por decisión de los presidentes Centroamericanos en el Protocolo de Tegucigalpa en 1991, con el propósito de prestar servicios y brindar sus capacidades técnicas y ejecutivas en apoyo a los esfuerzos de integración regional -particularmente en la construcción gradual y progresiva de la Unión Centroamericana-. A este respecto, la Presidencia de la Secretaría General rota semestralmente entre los Estados miembros, y su máxima autoridad es la Reunión de Presidentes Centroamericanos³. Por otro lado, las dos funciones principales que se le atribuyen a este Órgano son:

- a) Apoyar a los órganos e instituciones de integración y sociedad civil, para hacer progresivamente de Centroamérica una región de paz, libertad, democracia y desarrollo mediante la integración en lo político, económico, social, cultural, y ecológico, procurando el fortalecimiento y ampliación de la participación de la región, en su conjunto, en el ámbito internacional.
- b) Asegurar la coordinación global y permanente de la institucionalidad regional en el marco del SICA, en apoyo a la calidad en la preparación de iniciativas para la toma de decisiones de la Reunión de Presidentes y Consejos de Ministros, así como el seguimiento y cumplimiento de las mismas. Del mismo modo, estará

³ También forma parte de su estructura organizativa el Consejo de Ministros.

encargada de promover la plena participación de la sociedad civil en el proceso de integración regional y la comunicación e información sobre la integración para el desarrollo sostenible, así como del apoyo e impulso de la cooperación internacional hacia Centroamérica, como región, ejerciendo el resto de atribuciones señaladas por el Protocolo de Tegucigalpa, la Alianza para el Desarrollo Sostenible y otros instrumentos complementarios o actos derivados.

- **La Corte Centroamericana de Justicia (CCJ).**

En cuanto a la organización de la Corte hay que señalar que en la XIII Cumbre de Presidentes de Centroamérica fue suscrito el Convenio de Estatuto de la Corte Centroamericana de Justicia con el propósito de darle cumplimiento al Artículo 12 del Protocolo de Tegucigalpa, por medio del cual se establece que la misma forma parte de los Órganos del SICA con la intención de que garantice "el respeto del derecho, en la interpretación y ejecución del presente Protocolo y sus instrumentos complementarios o actos derivados del mismo".

Su estructura viene conformada por dos Magistrados Titulares por cada uno de los Estados que suscribieron el Convenio de Estatuto de la misma y para quienes se encuentre vigente, teniendo cada Magistrado titular su correspondiente suplente. Asimismo, la Corte tiene un Presidente y un Vicepresidente que ejercerán sus cargos durante un año. Este Órgano tendrá competencia y jurisdicción propias, con potestad para juzgar a petición de parte y resolver con autoridad de cosa juzgada, y su doctrina tendrá efectos vinculantes para todos los Estados, órganos y organizaciones que formen parte o participen en el SICA, así como para sujetos de derecho privado. De esta manera, las funciones de la misma se pueden resumir en las siguientes:

- a) Garantizar el respeto al derecho, tanto en la interpretación como en la ejecución del Protocolo de Tegucigalpa, y de los instrumentos complementarios o actos derivados del mismo.
- b) Emitir las ordenanzas de procedimiento y los reglamentos generales, operativos o de servicio, mediante los cuales determinará el procedimiento y la manera de

ejercer sus funciones, siempre que no contengan normas que contravengan el presente Estatuto⁴.

- c) Representar la conciencia nacional de Centroamérica, siendo considerada, a su vez, depositaria y custodia de los valores que constituyen la nacionalidad centroamericana. En tal virtud, los Magistrados que la integran no podrán considerarse inhibidos del ejercicio de sus funciones por el interés que puedan tener, en algún caso o cuestión, los Estados de donde proceda su nombramiento.

La Corte ejercerá sus funciones en sesión plenaria, y tendrá además las facultades y atribuciones para dividir o distribuir su competencia y jurisdicción en Salas o cámaras, para conocer la razón de las cuestiones litigiosas que se sometan a su decisión o fallo⁵.

- **Comité Ejecutivo del SICA (CE-SICA).**

De la misma manera que el anterior, nace en el seno del Protocolo de Tegucigalpa como uno de los Órganos principales del SICA. Se encuentra conformado por un representante de cada uno de los Estados Miembros, que será nombrado por su Presidente -por intermedio de los Ministros de Relaciones Exteriores-, y presidido por el representante del Estado sede de la última Reunión Ordinaria de Presidentes. Entre las funciones más importantes de este órgano, podemos citar las siguientes:

- a) Asegurar la ejecución eficiente, por intermedio de la Secretaría General, de las decisiones adoptadas en las Reuniones de Presidentes.
- b) Velar por que se cumplan las disposiciones del presente Protocolo y de sus instrumentos complementarios o actos derivados.
- c) Establecer las políticas sectoriales, y presentar al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores -por conducto de su Presidente- las propuestas que sean necesarias en concordancia con las directrices generales emanadas de las Reuniones de Presidentes, así como el Proyecto de Presupuesto de la organización central del SICA.
- d) Proponer al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores el establecimiento de las Secretarías órganos subsidiarios que estime convenientes para el efectivo cumplimiento de los objetivos del SICA -especialmente para hacer posible la

⁴ Los procedimientos previstos en este Estatuto y los que se establezcan en los reglamentos y las ordenanzas, tendrán por finalidad la salvaguarda de los propósitos y principios del SICA, la objetividad de los derechos, la igualdad de las partes y la garantía del debido proceso.

⁵ Estas Cámaras o Salas emitirán sus fallos o resoluciones en única instancia.

participación de todos los sectores vinculados con el desarrollo integral de la región y el proceso global de integración-.

- e) Aprobar los Reglamentos e Instrumentos que se elaboren por las Secretarías u otros órganos Secretarías del SICA.
- f) Revisar los informes semestrales de actividades de la Secretaría General y demás Secretarías, trasladándolos -con las observaciones y recomendaciones de los Consejos de Ministros respectivos- al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, por lo menos un mes antes de la celebración de su última reunión previa a la Reunión de Presidentes para que este último las eleve a dicha Reunión.
- g) Las demás que señale el Protocolo de Tegucigalpa y sus Instrumentos derivados o complementarios.

- **Comité Consultivo del SICA (CC-SICA).**

El Comité Consultivo del Sistema de la Integración Centroamericana (CC-SICA) es el órgano de la sociedad civil, que desde su fundación y constitución definitiva como Órgano del SICA en el año de 1996⁶, está encargado del fortalecimiento de la integración, el desarrollo y la democracia en Centroamérica. Éste se encuentra conformado por un conjunto de organizaciones regionales representativas de la sociedad civil comprometidas con el esfuerzo de la integración ístmica, y tiene encomendado la función de:

- a) Asesorar a la SG-SICA sobre política de la organización regional y el proceso de integración centroamericana con el alcance que precisa el Protocolo de Tegucigalpa.
- b) Formular recomendaciones y proponer iniciativas ante las instancias correspondientes sobre el proceso de integración centroamericana -por el canal de la SG-SICA- a fin de promoverlo e impulsarlo y, en esa perspectiva, contribuir a resolver y prevenir los conflictos que puedan afectar dicho proceso.
- c) Mantener un contacto permanente con la SG-SICA y con los diversos órganos del Sistema, a efecto de proveerse de la información necesaria para la generación de iniciativas, formulación de recomendaciones y seguimiento de las actividades del Sistema.

⁶ Este Comité se constituye de conformidad con el Art. 12 del Protocolo de Tegucigalpa y el numeral 34 del Protocolo de Guatemala.

- **Secretaría de la Integración Social Centroamericana (SISCA).**

Esta Secretaría se creó el 30 de marzo de 1995, mediante el Tratado de Integración Social ratificado por Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Panamá. En consecuencia, con su creación se sustituyó a la Comisión Regional de Asuntos Sociales (CRAS), y se estipuló que el órgano directivo de la Secretaría fuese el Consejo de la Integración Social, conformado por el Ministro Coordinador del Gabinete Social de cada país o en su defecto por el Ministro Alterno. Igualmente, las funciones que se le atribuyeron fueron las siguientes:

- a) Servir como órgano de información técnica y administrativa, y garantizar el avance y cumplimiento de las resoluciones con carácter regional, en lo que al sector social respecta.
- b) Velar a nivel regional por la correcta aplicación del Tratado de Integración Social y demás instrumentos jurídicos de la integración regional, así como para la ejecución de las decisiones de los órganos del Subsistema Social.
- c) Realizar las actividades que el Consejo de Integración Social (CIS) le encomiende.
- d) Servir de enlace de las acciones de las secretarías sectoriales del Subsistema Social, así como la coordinación con la SG-SICA, en concordancia con lo dispuesto en el Artículo 8 del Protocolo de Tegucigalpa y en ejercicio de su autonomía funcional.

- **Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (SE-CCAD).**

Fue durante la Cumbre de Presidentes centroamericanos celebrada en febrero de 1989 en San Isidro de Coronado, Costa Rica, cuando los Presidentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscribieron, de común acuerdo, el Convenio Constitutivo de la CCAD. Así, su estructura quedó conformada por el Consejo de Ministros de la CCAD -integrado por representantes de las autoridades de Medio Ambiente- como autoridad máxima, y su función principal, valorizar y proteger el patrimonio natural por medio del uso óptimo y racional de los recursos, así como el control de contaminación⁷.

⁷ Determinando las siguientes áreas de acción: a) fortalecimiento de las instancias y normatividad nacionales; b) armonización de políticas y legislaciones; c) distribución de información; d) determinar

- **Secretaría Ejecutiva de la Comisión Regional de Recursos Hidráulicos (SE-CRRH).**

La CRRH fue creada el 9 de septiembre de 1966 para servir de contrapartida al Proyecto Hidrometeorológico Centroamericano (PHCA). Pero al finalizar el PHCA en 1975, los gobiernos de Centroamérica decidieron mantener el CRRH como un organismo intergubernamental financiado por sus propias contribuciones⁸. De esta manera, el foro intergubernamental rector lo constituyen los gobiernos de los siete miembros del CRRH, a través de su Presidente Nacional o mediante un funcionario de gobierno, que en algunos casos pertenece a los Ministerios del Ambiente, de Recursos Naturales o de Instituciones de Recursos Hídricos. Las funciones que se le atribuyen son las que siguen:

- a) Coordinar y facilitar proyectos relacionados con todas las acepciones del recurso agua: idearlos, conseguir financiamiento regional o internacional o agencias que lo ejecuten.
- b) Elabora sus acciones con el fin de fortalecer las políticas e instituciones nacionales, mejorar el manejo de la demanda integral de agua y de los recursos transfronterizos, y fortalecer los vínculos de Centroamérica con programas regionales y mundiales dedicados a la vigilancia meteorológica, ciclo hidrológico, seguimiento del cambio climático y diseño de políticas de adaptación y mitigación.

- **Secretaría General de Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana (SG-CECC).**

Esta Secretaría tiene el mismo origen que la anterior, y su autoridad máxima es la Reunión de Ministros de Educación y Cultura de los países miembros. Así mismo, también forman parte de la coordinación: la Secretaría General, las Comisiones Técnicas y las Comisiones Nacionales. Las funciones que se le atribuyen son las siguientes:

- a) Cooperación entre ministerios, universidades y otras instituciones educativas.
- b) Desarrollo de programas multilaterales y nacionales de investigación.
- c) Conservación del Patrimonio Cultural.

áreas prioritarias de acción; e) promover una gestión ambiental participativa, democrática y descentralizada.

⁸ Actualmente forman parte del CRRH: Panamá, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala y Belice.

- d) Conceder becas y facilitar el intercambio de estudiantes.
- e) Promover el intercambio de información.
- f) Publicaciones comunes.
- g) Respaldo la protección recíproca a los derechos de autor.
- h) Promover la elaboración de inventarios de bienes culturales.

- **Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centro América y Panamá (CTCAP).**

Esta Comisión se crea en 1976, y se incorporada al SICA en 1994. Su instancia de más alto nivel es el Consejo Sectorial Regional de Ciencia y Tecnología de Centroamérica y Panamá -formado por los Ministros responsables de Ciencia y Tecnología-, que tiene la función de coordinar el campo de la ciencia y tecnología, a fin de integrar, coordinar y fortalecer el sistema regional por medio de la formulación y aplicación de políticas y estrategias, la coordinación de su ejecución y seguimiento, y la armonización de las políticas aprobadas en otras instancias. Así mismo, debe gestionar la cooperación internacional y servir de foro de discusión.

- **Consejo de Electrificación de América Central (CEAC).**

A pesar de que en 1979 se tomó la decisión de crear el CEAC, no fue hasta 1985 cuando se firmó su convenio constitutivo, del cual forman parte las empresas eléctricas públicas principales de los países centroamericanos. Respecto a su estructura, la reunión conjunta constituye la autoridad suprema de este Consejo, la cual está integrada por las máximas autoridades ejecutivas de las instituciones miembros. Dicha reunión está dirigida por un Presidente, cargo que corresponde a la autoridad máxima de la Institución sede del Consejo, pero también integran su estructura organizativa la Secretaría Ejecutiva y el Comité Técnico-Financiero. Por lo tanto, la función que se le atribuye a esta Secretaría es la de lograr el mejor aprovechamiento de los recursos energéticos en los procesos de generación, transmisión y distribución de la energía eléctrica.

- **Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central (CCHAC).**

Este Comité se creó en 1991, y está integrado por los responsables del subsector de hidrocarburos de los seis países centroamericanos. Las función que se le atribuye es la

de realizar esfuerzos coordinados y promover acciones para mejorar la gestión de abastecimientos de hidrocarburos⁹.

- **Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social (COCISS).**

Creado en la XIII Cumbre de Presidentes del Istmo –Panamá, 10 al 12 de diciembre de 1992- con el objetivo de lograr un efectivo apoyo y coordinación entre las instituciones de seguridad social de los países centroamericanos, mediante la comunicación, intercambio y aprovechamiento de las experiencias mutuas en el desempeño de sus funciones. Con este objetivo con eje de acción, su función se concreta en la promoción de los proyectos y las acciones tendentes a lograr la extensión de los beneficios de la seguridad social a todos los habitantes de los países del istmo.

- **Unidad Técnica de Vivienda del Consejo Centroamericano de Ministros de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH).**

El CCVAH fue instalado el 3 de junio de 1992, de acuerdo con el acta que recoge la sesión de instalación suscrita en la Ciudad de Managua, Nicaragua, por las altas autoridades de vivienda en Centroamérica. Su objetivo prioritario en la consolidación de la gestión del sector vivienda y asentamientos humanos a nivel regional, promoviendo dentro de cada uno de los países centroamericanos el fortalecimiento institucional en los sectores público y privado, la consecución de recursos financieros en condiciones adecuadas para los planes, programas y proyectos de interés de los países de la región, y la capacitación y asistencia técnica necesaria para tal fin. Para tal fin, se establecieron las siguientes funciones:

- a) Promover la integración de políticas y estrategias, así como facilitar a los países del área el desarrollo de los recursos humanos, el intercambio de experiencias y el refuerzo institucional a través de la cooperación horizontal y el establecimiento de metodologías y procedimientos, para asegurar el flujo de información en los temas de vivienda y asentamientos humanos de la región centroamericana, así como con otras regiones, sirviendo el Consejo como instrumento para dicha gestión.

⁹ Por lo tanto, sus áreas de acción son: a) el desarrollo de un mercado regional más eficiente, competitivo y ambientalmente sustentable; b) el fortalecimiento de las instituciones nacionales; c) la promoción de acuerdos de cooperación internacional; d) la realización de estudios y proyectos de investigación, y el establecimiento de redes de información.

- b) Fomentar la cooperación externa hacia la región centroamericana en aspectos técnicos y financieros relacionados con el sector y el desarrollo científico y tecnológico adecuado, para atender las necesidades de vivienda y asentamientos humanos.
- c) Estimular la eficiencia, especialización y coordinación de los diferentes planes y acciones de las instituciones nacionales, para la acción nacional conjunta en la resolución de los problemas específicos, de forma tal que exista un mayor aprovechamiento de la infraestructura institucional de cada país y entre las entidades regionales.
- d) Promover la creación y desarrollo de un mercado regional de capitales dirigido al sector.
- e) Armonizar el crecimiento de los asentamientos humanos con los sectores sociales y económicos y la planificación urbana con la preservación del medio ambiente en la región centroamericana. Para tal efecto debe promoverse la integración de las instituciones relacionadas, la participación de los gobiernos locales y las comunidades en el análisis y ejecución de los programas de vivienda y asentamientos humanos.
- f) Promover y gestionar ante la comunidad internacional, el apoyo a los programas y estrategias de vivienda y asentamientos humanos.
- g) Promover y desarrollar la complementación y modalidad de los mercados del área, especialmente en lo referente a la tecnología constructiva, de materiales y mercado de capitales y servicios profesionales en el sector.

- **Consejo del Istmo Centroamericano de Deportes y Recreación (CODICADER).**

Este Consejo tiene su origen en el Acta constitutiva intergubernamental firmada en Guatemala por los representantes oficiales de los organismos estatales del deporte y la recreación deportiva de Centroamérica -creada el 6 de octubre de 1992-. Sus objetivos se enmarcan en: a) la contribución al fortalecimiento de la integración, la solidaridad y la paz entre los pueblos centroamericanos, a través del deporte, la actividad física y la recreación; b) la promoción y gestión de la cooperación para el desarrollo del deporte, la actividad física y la recreación; c) la colaboración con los países miembros para que sus organismos deportivos estatales desarrollen una adecuada función asegurando la igualdad de oportunidades para la práctica del deporte, la actividad física y la recreación; d) la promoción del desarrollo de actividades deportivas orientadas a elevar

su calidad y a aumentar el número de practicantes; e) la representación oficial, en materia de deporte, de los intereses de la región, así como la de sus miembros.

En consecuencia, las funciones que se le encomiendan son las de:

- a) Fomentar el intercambio deportivo y promover la ejecución de programas de cooperación horizontal entre los Estados miembros, y de estos con otros Estados, así como con organismos deportivos y de cooperación internacional.
- b) Favorecer el intercambio de documentación relacionada con las actividades deportivas y el desarrollo de un sistema de información.
- c) Promover y desarrollar reuniones de carácter regional sobre temas deportivos de interés para la región y la difusión de los beneficios de la práctica deportiva, a nivel local y regional.
- d) Apoyar los planes y programas de educación física en el istmo y propiciar la instauración de programas tendentes a elevar el rendimiento de los atletas.
- e) Fomentar el intercambio deportivo entre los países y difundir los avances logrados en este campo.
- f) Fomentar la capacitación de deportistas, técnicos, profesionales y dirigentes a través de programas de intercambio.
- g) Estimular y apoyar la investigación científica y la tecnológica relacionada con la práctica del deporte, la actividad física y la recreación.
- h) Instar a los gobiernos del istmo para que dictaminen reglamentaciones o disposiciones tendentes a facilitar áreas para la práctica del deporte y la recreación, tanto en la zona urbana como en la rural.
- i) Velar por la construcción de instalaciones y edificaciones deportivas modernas, por la reparación y mantenimiento de las existentes, y porque las mismas cumplan con los requerimientos técnicos y de seguridad.

- **Comisión Centroamericana Permanente para la Erradicación de la Producción, Tráfico, Consumo y Uso Ilícitos de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas y Delitos Conexos (CCP).**

La CCP fue creada el 29 de Octubre de 1993, por los Ministros de Relaciones Exteriores de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá mediante el Convenio Constitutivo de la Comisión Centroamericana Permanente para la Erradicación de la Producción, Tráfico, Consumo Uso Ilícito de Estupefacientes y

Sustancias Psicotrópicas (CCP). Esta Comisión está integrada por un representante propietario y un suplente, nombrados por cada uno de los Estados Partes de entre aquellos funcionarios de alto nivel a cargo del Programa Antidrogas, además de un representante propietario y suplente de cada uno de los Parlamentos o Asambleas Legislativas de sus respectivos Países, que quisieren designarlos¹⁰. Las funciones de la misma se resumen en:

- a) Servir como órgano consultivo y de asesoramiento para cada Estado Miembro en materia de política de control de la producción, tráfico, consumo y uso ilícitos de estupefacientes y sustancias psicotrópicas y delitos anexos.
- b) Asistir a los Estados Miembros mediante la cooperación regional.
- c) Promover la ejecución de los acuerdos de cooperación regional sobre la materia.
- d) Realizar actividades de cooperación técnica a solicitud de uno o más Estados Miembros.
- e) Establecer relaciones de cooperación sobre la materia con otros Organismos Internacionales y con los Países Observadores.

- **Organización Centroamericana y del Caribe de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OCCEFS).**

Esta Organización fue creada originalmente en febrero de 1995 como Organización Centroamericana de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OCCEFS), dentro del marco de la Organización Latinoamericana y del Caribe de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OLACEFS). Sin embargo, en la Asamblea General Extraordinaria realizada en San Salvador, República de El Salvador, el 24 de julio de 1998, se acordó reformar los estatutos de la OCCEFS, y se cambió la denominación a Organización Centroamericana y del Caribe de Entidades Fiscalizadoras Superiores (OCCEFS). Su estructura organizativa está integrada por los órganos de control y fiscalización superior de Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y República Dominicana y por la Contraloría del Banco Centroamericano de Integración Económica. Las funciones que debe desempeñar son las de:

- a) Propiciar la integración de sus miembros fomentando el intercambio permanente de experiencias y cooperación a través de comisiones específicas creadas al efecto.

¹⁰ La CCP a su vez está conformada por tres órganos que son: El Pleno, La Secretaría Ejecutiva, y Las Comisiones Técnicas Ad Hoc.

- b) Promover la prestación de servicios de asesoría y asistencia técnica a sus miembros en materia de control y fiscalización de los recursos públicos.
 - c) Organizar y realizar cursos de capacitación y adiestramiento dirigidos principalmente al personal de las entidades miembros.
 - d) Impulsar la creación de un centro de documentación o base de datos que permita la centralización de la información referente al control y fiscalización de los recursos públicos.
 - e) Buscar soluciones de carácter científico y profesional con otras organizaciones locales o internacionales cuyos objetivos y especialidad sea la fiscalización de los recursos públicos.
 - f) Realizar anualmente el Congreso de los miembros de la organización.
- **Comité Coordinador de Empresas de Agua Potable y Saneamiento de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (CAPRE).**

El CAPRE ha sido reconocido como ente rector del agua potable y saneamiento en el marco del SICA. Se señalan como contribuciones del CAPRE, a escala regional, la racionalización de los recursos técnicos de la región, la ejecución de programas regionales, el apoyo en caso de desastre y la normalización de equipos, repuestos y materiales.

- **Centro de Coordinación para la Prevención de Desastres Naturales en América Central (CEPREDENAC).**

El CEPREDENAC fue creado por un Convenio Constitutivo firmado en la Ciudad de Guatemala, República de Guatemala -29 de octubre de 1993-, por los Ministros de Relaciones exteriores de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá¹¹. Su estructura viene delimitada mediante un Consejo de Representantes, una Junta Directiva y una Secretaría Ejecutiva, ostentando la máxima autoridad el Consejo de Representantes, el cual está formado por dos representantes por país -uno de los organismos de emergencia o defensa civil y uno de las instituciones técnico-científicas especializadas en el tema desastres-¹². Finalmente, las funciones que se le atribuyen son la de:

¹¹ Actualmente, pertenecen también a este Centro Belice y República Dominicana.

¹² Asimismo, los distintos países deben organizar Comisiones Nacionales con las instituciones afines al tema, y éstas serán las responsables de la coordinación de los proyectos en el ámbito nacional.

- a) Promover y coordinar la cooperación internacional en el terreno de las emergencias.
- b) Facilitar el intercambio de experiencias entre las instituciones y los países del área.
- c) Brindar asesoría técnica y tecnológica a efectos de reducir los desastres socionaturales en la región.

- **Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM).**

La COCATRAM es un organismo del SICA que fue creado en el año 1980 por el foro de la Reunión de Ministros Responsables de la Integración Económica Centroamericana, mediante Resolución 5-80¹³. Ésta a su vez define los Estatutos Constitutivos del organismo y su estructura, por lo que determina que la COCATRAM cuenta con un Directorio propio -en el cual participa tanto el sector público como el privado de los países miembros-, conformado por los Viceministros de Transporte de cada uno de los países miembros, así como por un representante de las asociaciones privadas siguientes: Federación de Cámaras de Comercio de Centroamérica (FECAMCO), Federación de Cámaras de Exportadores de Centroamérica (FECAEXCA), y Asociación Centroamericana de Usuarios del Transporte de Carga Internacional (USUARIOS). Así mismo, esta Resolución establece que la función de la Comisión es la de promover el desarrollo del subsector marítimo y portuario de Centroamérica, con la finalidad de fortalecer, facilitar e impulsar el comercio exterior de la región.

- **Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA).**

La COCESNA es un organismo internacional de integración centroamericana sin fines de lucro y de servicio público -con estatus legal y autonomía financiera-, cuya máxima autoridad es el Consejo Directivo, que está integrado por un representante de cada país. Su estructura organizativa también cuenta con un Gerente General, una Comisión de Vigilancia y una Comisión de Asesoría Técnicas, y su función es la de prestar servicios en las áreas de Navegación Aérea, Capacitación Aeronáutica y Seguridad Aeronáutica.

¹³ Son miembros de la Comisión: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

- **Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones de Centroamérica (COMTELCA).**

Creada por el Tratado Centroamericano de Telecomunicaciones de 1966 y modificada por el Protocolo al Tratado Centroamericano de Telecomunicaciones de 1995, esta Comisión está integrada por los seis países centroamericanos, y tiene una estructura centrada en una Dirección General integrada por un representante titular de cada uno de sus miembros. No obstante, para su funcionamiento cuenta también con una Junta Directiva, un Comité Consultivo, una Dirección General, y demás órganos que se establezcan. Las funciones que se le han atribuido son las de coordinar y promover la integración y el desarrollo de las telecomunicaciones en Centroamérica, así como las de orden internacional, por medio de un marco jurídico que permita armonizar las regulaciones, administrar los sistemas de telecomunicaciones y dictar las resoluciones con carácter de cumplimiento obligatorio.

- **Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA).**

Este Consejo fue creado en 1948 y está conformado por diversas universidades públicas de los siete países miembros. Así, su estructura queda determinada por un órgano directivo, el Consejo Superior Universitario Centroamericano, integrado por los rectores y los presidentes de las federaciones estudiantiles de las universidades confederadas. Por lo tanto, las funciones encomendadas al CSUCA son las de compartir las ventajas comparativas de los diferentes programas educativos y comunidades universitarias en la región por medio de redes académicas de información e intercambio interuniversitarias, así como realizar este intercambio con la sociedad civil en general, y con espacios de investigación, reflexión, debate y discusión de proyectos.

- **Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI).**

El ICAITI se creó en 1955 con objeto de atender la prestación de asesoría en la instalación de nuevas industrias, la provisión de información tecnológica al sector público y privado, el desarrollo de productos y procesos por medio de la investigación aplicada, y la formulación de normas de calidad de productos centroamericanos.

- **Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP).**

Fundado en 1949 por iniciativa de los Ministros de Salud con la colaboración de la Organización Panamericana para la Salud (OPS), se conforma mediante una estructura de funcionarios ubicados en la sede del INCAP y en las oficinas de los diferentes países centroamericanos, con la función de otorgar cooperación técnica para alcanzar y mantener la seguridad alimentaria y nutricional¹⁴.

- **Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA).**

Creado en 1953, en 1987 fue modificado mediante la firma del Convenio para la Constitución del OIRSA, el cual derogó el convenio anterior -Segundo Convenio de San Salvador-¹⁵. Su autoridad máxima es el Comité Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria, integrado por los Ministros y Secretarios de Estado de Agricultura, Ganadería y Recursos Naturales, existiendo además una Comisión Técnica que asesora al Comité y se integra con los Directores Nacionales de Sanidad Vegetal y Salud Animal. La función del OIRSA en la prevención, control y erradicación de enfermedades y plagas que afectan la producción agropecuaria centroamericana.

- **Unidad Técnica de Salud/Secretaría del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica (COMISCA).**

Esta Institución Especializada del SICA está conformada por el cuerpo técnico encargado de la gestión de las funciones encomendadas al COMISCA.

- **Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE).**

El CENPROMYPE es un organismo regional creado en Junio del año 2001, en el marco institucional del SICA, e integrado por los Estados Miembros del SICA que se suscriban y se ratifiquen, o bien se adhieran posteriormente al Convenio. Su estructura se conforma mediante un Consejo Directivo, que tiene la función de:

- a) Contribuir con el diseño de políticas públicas, para fomentar la competitividad y favorecer el desarrollo de la MYPE.

¹⁴ Los funcionarios en la sede cooperan técnicamente con las iniciativas regionales y apoyan a los países en cuestiones específicas, mientras que los funcionarios de los países tienen mayor responsabilidad en la cooperación a nivel nacional, aportando además sus capacidades especializadas a las iniciativas regionales.

¹⁵ Además de los siete países centroamericanos, también participan la República Dominicana y México.

- b) Fortalecer las entidades, mejorando sus niveles de especialización, coberturas y especialización.
- c) Crear y fortalecer los mecanismos e instrumentos regionales que faciliten el desarrollo de la MYPE, fomentando la integración económica y el intercambio comercial de la MYPE a nivel regional e internacional.
- d) Mejorar y Ampliar el conocimiento de la MYPE en términos generales y específicos.
- e) Gestionar recursos para programas y proyectos en el ámbito regional y nacional, desarrollar proyectos piloto en nuevos temas de relevancia como Calidad, Proyectividad, Investigación y Desarrollo, Calidad de Empleo, Desarrollo Económico Local y Servicios Financieros, entre otros.
- f) Promover la competitividad de la Micro y Pequeña Empresa a través de programas y proyectos de encadenamiento productivo en la región.

- **Unidad Regional de Pesca y Acuicultura (OSPESCA).**

La OSPESCA nace en el Acta de San Salvador del 18 de diciembre de 1995, integrada por los Ministros del Consejo Agropecuario Centroamericano y los Ministros y Autoridades Competentes de las actividades pesqueras y acuícolas que no pertenecen al ramo de agricultura, así como por los Viceministros y los Directores de la Pesca y la Acuicultura¹⁶. El objetivo principal de esta Institución Especializada del SICA es el de coordinar la definición y seguimiento de las estrategias, políticas y proyectos relacionados con el marco normativo de alcance regional que conduzca al desarrollo sostenible de las actividades de una política pesquera común en el Istmo Centroamericano. Siendo, de manera concreta, sus funciones las que siguen:

- a) Dar seguimiento a la estrategia regional de desarrollo pesquero aprobada por los mandatarios centroamericanos.
- b) Promover y dar seguimiento a la formulación, aprobación y seguimiento de un Tratado marco que establezca los lineamientos armónicos para las normativas pesqueras regionales.
- c) Promover el fortalecimiento y modernización de la institucionalidad normativa de la pesca, proponiendo criterios armónicos a nivel nacional.

¹⁶ El 26 de noviembre de 1999, la OSPESCA se incorpora a la SG-SICA en base al Acuerdo Marco de Cooperación Funcional entre las Autoridades Nacionales de la Pesca y la Acuicultura de los países centroamericanos y la Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana, suscrito en Panamá.

- d) Coordinar la formulación de estrategias, políticas y planes regionales.
- e) En coordinación con la Unidad de Cooperación Internacional de la Secretaría General, gestionar acuerdos o convenios con organismos regionales o extra regionales relacionados con las actividades pesqueras.
- f) Asistir a las unidades normativas nacionales en el campo de su competencia.
- g) Presentar y obtener opiniones de las organizaciones regionales de productores pesqueros y acuícolas sobre temas de alcance normativo regional.

- **Comisión Centroamericana de Directores de Migración (OCAM)¹⁷.**

La OCAM fue creada en octubre de 1990 a solicitud de los Presidentes Centroamericanos en el marco del Plan de Acción Económico de Centroamérica (PAECA), con el objetivo de contar con un mecanismo regional de coordinación, concertación y consulta para el tratamiento del fenómeno migratorio que afrontaba el proceso de integración de Centroamérica. Por ello, la OCAM surge en el seno del SICA y, en sus inicios, es la SIECA la institución a cargo de cumplir las labores de Secretaría Técnica de la OCAM. La estructura de la OCAM viene determinada por el denominado Directorio, integrado por los Directores y Directoras de Migración de los países miembros¹⁸, y por la Comisión Técnica Permanente (CTP)¹⁹. Su Presidencia es rotativa y recae en el Director o Directora de Migración del país sede de la reunión, mientras que la Vicepresidencia corresponde al Director o Directora del país sede anterior. Esta Comisión se reúne ordinariamente dos veces al año, pero puede reunirse extraordinariamente cuando los directores lo consideren necesario y según lo establecido en su Reglamento.

Para concluir, las atribuciones de la OCAM se pueden resumir en las siguientes:

- a) Facilitar un espacio de análisis discusión e intercambio en materia migratoria para propiciar la toma de posiciones conjuntas ante conferencias y foros especializados.
- b) Promover estudios, análisis y decisiones que coadyuven al mejoramiento de los mecanismos y sistemas migratorios en la región, así como proponer a las

¹⁷ Estas siglas que surgen de las primeras reuniones cuando se le denominó Organización Centroamericana de Migración.

¹⁸ Son países miembros Belice, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Panamá.

¹⁹ El objetivo de la CTP es desarrollar acciones vinculadas con estudios, análisis, actividades y otros aspectos técnicos que requieren acciones permanentes especializadas entre los países miembros. Esta Comisión, conformada por personal técnico de las Direcciones de Migración, se reúne previamente a las reuniones ordinarias de la OCAM para la preparación técnica de los temas que serán discutidos por los directores de migración, mirando siempre por el cumplimiento, la operatividad y la actualización de los acuerdos suscritos en el Plan de Acción de la OCAM.

autoridades superiores, la adopción de disposiciones legales para dicho propósito.

- c) Propiciar la adopción de instrumentos migratorios como herramientas funcionales del proceso de desarrollo e integración regional.
- d) Procurar el fortalecimiento institucional de las Direcciones de Migración del área.
- e) Organizar y ejecutar programas de capacitación del personal de las Direcciones Generales de Migración (DGM).
- f) Impulsar y mantener en permanente actualización, estadísticas y diagnósticos de la situación migratoria en cada país.
- g) Potenciar y fomentar el desarrollo de sistemas de información.
- h) Elaborar y aprobar anualmente su Plan de Trabajo.
- i) Constituir comisiones técnicas para el conocimiento y análisis de asuntos específicos.
- j) Gestionar y negociar recursos técnicos y financieros ante organismos y fuentes de cooperación para las actividades de la OCAM.
- k) Emitir y aprobar acuerdos y velar por su cumplimiento.

ANEXO INSTITUCIONAL. PARTE SEGUNDA.
LINEAMIENTOS PARA EL FORTALECIMIENTO Y
RACIONALIZACIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD REGIONAL

En esta Segunda Parte del Anexo Institucional se recoge, de manera íntegra, el capítulo V, parte B, del informe *La Integración Centroamericana y la Institucionalidad Regional*, editado en 1997 por CEPAL-BID. El propósito que se pretende cubrir con este Anexo es el de poner en manos del lector de esta Tesis el texto íntegro en el que se recoge de manera detallada la propuesta realizada por CEPAL-BID para el fortalecimiento y racionalización de la institucionalidad regional. Insistimos en que estas propuestas forman parte de la agenda pendiente de las instituciones de integración centroamericanas en la actualidad. De ahí el interés que consideramos tienen, y de ahí la necesidad de que el lector interesado tenga acceso a las mismas a través de esta Tesis. No obstante, el informe elaborado por estas Instituciones es notablemente más extenso, y en caso de que exista un mayor interés por parte del lector para profundizar en el mismo, le remitimos a la página Web de la CEPAL donde se podrá descargar su versión digital¹. Por lo tanto, el texto es el siguiente:

Los presentes lineamientos se fundamentan básicamente en los estudios, evaluaciones y recomendaciones, realizados por los Representantes de Alto Nivel de los Gobiernos Centroamericanos, el BID/CEPAL, así como en las deliberaciones del Consejo Intersectorial de Ministros de Relaciones Exteriores y Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional, con relación a la situación de las Secretarías e instituciones del Sistema, y tiene como propósito fundamental elevar sus niveles de eficiencia y eficacia para contribuir de mejor forma con el proceso de integración en el marco de la agenda centroamericana.

Con esta reforma se busca reducir la dispersión del esquema de funcionamiento del Sistema institucional de la integración, para facilitar los avances de este proceso. Se pretende, asimismo, fortalecer la capacidad técnica y administrativa, a fin de maximizar el logro de los objetivos de la agenda centroamericana; lo mismo que mejorar los mecanismos de coordinación interinstitucional, de modo tal que se logre un tratamiento integral de las iniciativas que se impulsen; es decir, que en éstas se aborden de manera equilibrada los aspectos políticos, económicos, sociales, culturales y ambientales.

¹ Página Web de la CEPAL: www.eclac.org

La reforma permitirá que los gobiernos puedan de una manera más efectiva hacerle frente a los compromisos financieros que implique el funcionamiento del sistema institucional, aspecto importante para el logro del éxito en su gestión y para alcanzar avances cualitativos y sustantivos en la integración regional.

Asimismo, se pretende que las reformas del Sistema se traduzcan en un beneficio más amplio y tangible para todos los sectores de la sociedad Centroamericana al capitalizar los logros del proceso de integración.

1. Aspectos conceptuales y de principios

Como producto de las deliberaciones realizadas se presentan los principios que orientarán el Proceso de reforma del Sistema de la Integración Centroamericana:

- Integralidad. La reforma debe garantizar la naturaleza integral establecida en el Protocolo de Tegucigalpa y en la Alianza para el Desarrollo Sostenible.
- Balance. La reforma debe procurar un equilibrio adecuado entre las cuatro áreas principales señaladas en esos instrumentos, a saber: política, económica, socio-cultural y ambiental.
- Juridicidad. La reforma debe garantizar la seguridad jurídica del nuevo sistema institucional de integración.
- Gradualidad. La integración regional y su reforma deben entenderse como procesos graduales de ejecución progresiva, flexibles y con visión de futuro.
- Viabilidad. La reforma tiene que ser visionaria, pero sin desatender las condiciones objetivas en las que habrá de ejecutarse, por lo que sus plazos, costos, y mecanismos de ejecución deben ser técnica, política, jurídica y financieramente viables.
- Responsabilidad compartida. La reforma del Sistema de la Integración Centroamericana es un proceso en el que los gobiernos y las instituciones regionales son corresponsables.
- Regionalismo abierto. Entendido como un proceso de creciente interdependencia a nivel regional, en un contexto de apertura, con el objeto de aumentar la competitividad y de contribuir a una economía internacional cada vez más abierta y transparente.
- Control. Mejorar la capacidad de control de los Gobiernos centroamericanos con relación a las instituciones regionales de la integración, reduciendo los costos de funcionamiento, así
- como una adecuada distribución del presupuesto entre los Órganos e instituciones del Sistema.

En el proceso de análisis efectuado, se identificaron los principales factores que han afectado al proceso de integración y cooperación regional, siendo en las siguientes áreas:

- Coordinación. Se detectó un grave problema en los procesos de coordinación seguimiento, ejecución y evaluación de las decisiones Presidenciales y Ministeriales. Esta situación se detecta tanto a nivel nacional como regional, en las instituciones existentes.
- Dispersión. Se ha determinado que el Sistema opera de manera dispersa y atomizada, y se hace necesario concentrar instituciones y funciones.
- Armonización. Es necesario armonizar las acciones que se adoptan en el ámbito regional con las acciones que se ejecutan a nivel nacional.
- Priorización. Se identificó la necesidad de realizar una efectiva priorización de los acuerdos y de las iniciativas.
- Operatividad. Se detectaron instancias nacionales y regionales del Sistema que no están operando adecuadamente o enfrentan serias limitaciones en el cumplimiento de sus objetivos.
- Preparación. La preparación técnica de las iniciativas y propuestas que se trasladan a la instancia presidencial o ministerial no siempre han agotado el proceso de revisión y depuración de las mismas, lo cual dificulta su ejecución y viabilidad.
- Financiamiento institucional. Se constata que la situación financiera de algunos organismos de la integración es insostenible y deben buscarse mecanismos que garanticen su sostenimiento de manera previsible, igualitaria y segura.
- Promoción de una cultura de integración. Se señaló la necesidad de intensificar una cultura de integración y solidaridad, así como de sus beneficios, tanto en las instituciones regionales como en la población en general.

2. **Reformas**

Se adoptan las siguientes reformas:

a) Reunión de presidentes

Las principales decisiones políticas y estratégicas que orienten y dinamicen el proceso de integración serán tomadas por los Presidentes centroamericanos en sus reuniones, como órgano supremo del Sistema. Se celebrará una reunión anual ordinaria y reuniones anuales extraordinarias o cuando sea necesario. La Presidencia mantendrá períodos rotativos semestrales. La Secretaría General del SICA asumirá las funciones administrativas y técnicas de la Presidencia *pro tempore*.

Debe asegurarse que las propuestas que se eleven hayan sido debidamente analizadas y consultadas previamente para definir si son factibles y permitan alcanzar resultados viables. Con ello, se potencializarán las Cumbres Presidenciales y se incrementará su eficacia al alcanzar mayor grado en el cumplimiento de las decisiones traducidas en resultados concretos.

b) Consejo de ministros

Es necesario preservar los artículos 16, 17 y 18 del Protocolo de Tegucigalpa, que establecen el Consejo de Ministros integrado por los Ministros del Ramo, preservando al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores como el órgano principal de coordinación del Sistema de Integración Centroamericana.

En tanto se concluye y pone en vigencia la normativa que se haga cargo de la readecuación institucional, se designa a los Ministros de Economía de sus respectivos Estados, integrantes del Consejo de Ministros a que se refiere el artículo 18 del Protocolo de Tegucigalpa, para que en representación de los Gabinetes Económicos nacionales integren el Consejo de Ministros de Integración Económica a que se refiere el artículo 37, numeral 2, literal a) del Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericano y cumplan las funciones asignadas a éste.

c) Parlamento centroamericano

El Parlamento Centroamericano constituye un patrimonio irremplazable que debe ser fortalecido y potenciado como un órgano principal del proceso de integración regional. Con ese fin es necesario adaptar su funcionamiento a las nuevas condiciones del sistema regional e internacional que ha sufrido una profunda transformación en la última década.

Las reformas del PARLACEN tienen los siguientes objetivos:

- i) Mejorar la coordinación con los demás Órganos e Instituciones del SICA, con el fin de lograr más coherencia y eficiencia, buscando que sus acciones sean armónicas, enmarcadas en la agenda única centroamericana;
- ii) Racionalizar los gastos y estructura administrativa, contrayendo el presupuesto por medio de una reducción escalonada, y
- iii) Adecuar las inmunidades y privilegios de los diputados del PARLACEN con la realidad centroamericana;

Las reformas a analizarse implican:

- i) Reformar el Tratado Constitutivo del PARLACEN, por medio de un Protocolo Modificatorio al mismo, que considere entre otros aspectos los siguientes:
- ii) Suprimir el artículo 5, inciso c), del Tratado Constitutivo del PARLACEN y el artículo 4, numeral 1 del primer Protocolo a dicho Tratado, en vista de que el Protocolo de Tegucigalpa es el instrumento legal de mayor supremacía dentro del SICA.

- iii) Revisar el Capítulo II y III, considerando que lo relativo a las funciones de Presidentes y Vicepresidentes en cuanto a sus reuniones regionales se encuentra ya regulado en el Protocolo de Tegucigalpa.
- iv) Modificar el artículo 27, incisos a) y b) sobre privilegios e inmunidades, a fin de que sean regulados por el Acuerdo Sede.
- v) El presupuesto del SICA incluirá el del PARLACEN, quedando sujeto a la aprobación del Poder Ejecutivo de los Estados Parte.
- vi) Los períodos de elección de los Parlamentarios serán homologados con los períodos electorales de las respectivas Asambleas Nacionales.
- vii) Sobre el número de diputados por país y otras las atribuciones del PARLACEN, se decide crear un Grupo de Trabajo para que en consulta con dicho Órgano presente una propuesta a más tardar en el mes de agosto, antes de la próxima Reunión Cumbre de Presidentes.

Las acciones que derivan de la reforma son las siguientes:

- i) Lograr la coordinación del trabajo del PARLACEN con las agendas de los Congresos o Asambleas Nacionales, proponiendo en estos últimos, con excepción de los países que ya cuenten con ella, la creación de una Comisión de Integración Centroamericana que sirva de vínculo con el PARLACEN.
- ii) Analizar el Tratado Constitutivo del PARLACEN, con el fin de adecuarlo a la realidad centroamericana, de manera que responda a sus necesidades e intereses reales, y en un futuro a los cambios que se operen en el entorno internacional y a las exigencias de la evolución del proceso integracionista.

d) Corte Centroamericana de Justicia

La Corte Centroamericana de Justicia es el órgano judicial principal y permanente del Sistema de la Integración Centroamericana cuyo fortalecimiento es una prioridad para la reforma, a fin de garantizar la seguridad jurídica del proceso de integración y el control de la legalidad en la adopción y ejecución de las decisiones.

Se adoptarán medidas que favorezcan la integración de todos los países al Estatuto de la Corte, a fin de dar un carácter regional a su competencia, al tiempo que se racionalizarán sus mecanismos operativos y presupuestarios, que también estarán incluidos en el presupuesto general del SICA.

Las reformas a la Corte tienen los siguientes objetivos específicos, entre otros:

- Racionalizar los gastos y estructura administrativa;
- Facilitar la incorporación de todos los países de la región al Estatuto de la Corte;
- Adecuar las inmunidades y privilegios;

- Fortalecer el papel de la Corte en ámbitos como el arbitraje comercial;
- Los magistrados realizarán sus funciones sobre la base de un sistema de dietas. Se contemplarán las reformas a los artículos 15 y 21, y
- Se reduce el número de Magistrados a un titular y un suplente por país.

Las decisiones de la reforma implican:

- i) Derogar el artículo 22 (f), por medio de un Protocolo;
- ii) Modificar el artículo 28, segunda parte sobre inmunidades, por los actos realizados en el ejercicio de sus funciones. Esta inmunidad deberá prevalecer cuando concluyan sus funciones. Habría que contemplar la posibilidad de que la misma Corte pueda levantar dicha inmunidad bajo determinadas circunstancias;

El país sede conserva la potestad de determinar las inmunidades y privilegios que otorgará a través de un Acuerdo Sede.

En los demás países tendrán inmunidad por los actos realizados en el ejercicio de sus funciones oficiales;

- iii) Modificar la primera parte del artículo 44 y suprimir la segunda parte referente a la pensión de retiro para los Magistrados la Corte, ya que esto será regulado de manera general y uniforme para todos los Órganos e Instituciones del Sistema, a través de otro instrumento jurídico;
- iv) Modificar el artículo 8 para que la Corte se integre únicamente con un Magistrado titular y su respectivo suplente, por cada uno de los Estados. Habría que considerar una disposición transitoria para lograr operativamente la reducción del número de Magistrados;
- v) Modificar el artículo 11 para reducir el período de los Magistrados de la Corte, y
- vi) Se continuará con los análisis que permitan tomar decisiones adicionales respecto del proceso de reforma en este Órgano.

e) Comité de enlace

Se creará un Comité de Enlace que sustituirá a los Comités Ejecutivos establecidos en los Protocolos de Tegucigalpa y de Guatemala. Sus miembros ejercerán el cargo de manera permanente. No residirán en el lugar de la sede, debiéndose reunir una vez al mes. Las principales funciones del Comité serán, entre otras, las siguientes:

- Representar los intereses de los países;
- Asegurar una comunicación permanente entre el nivel regional y nacional;
- Dar seguimiento a las decisiones sobre la integración y cooperación centroamericana, y
- Cumplir un papel facilitador y de enlace de los Gobiernos con la Secretaría General.

Este Comité dependerá del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores que analizará sus informes y aprobará sus iniciativas. Sus miembros tendrán el rango de Embajador, designados por los Presidentes de cada país. Los Delegados dependerán y reportarán directamente a su respectiva Cancillería y sus gastos serán con cargo al presupuesto del SICA.

f) Secretaría general unificada

La reforma institucional debe garantizar un funcionamiento eficiente y efectivo de las diferentes instituciones de la integración regional, lo que dará mayor coherencia y unidad al Sistema. Se unificarán las secretarías en una sola Secretaría General con sede única en San Salvador, República de El Salvador, la cual garantizará el soporte especializado a los diversos foros sectoriales de integración y cooperación regional.

La reforma institucional tiene los siguientes objetivos:

- i) Reducir la dispersión e impulsar el proceso de integración.
- ii) Fortalecer la capacidad técnica y administrativa.
- iii) Mejorar los mecanismos de coordinación interinstitucional.
- iv) Dar un tratamiento integral y equilibrado a las iniciativas que se presenten en el ámbito político, económico, social, cultural y ambiental.
- v) Fortalecer las labores de seguimiento y ejecución de las decisiones presidenciales y ministeriales.
- vi) Obtener un ahorro neto de recursos en gastos de funcionamiento, facilitando una asignación adecuada de acuerdo con las prioridades establecidas.
- vii) Racionalizar el uso de los recursos humanos, técnicos, financieros y logísticos.
- viii) Trabajar coordinadamente con el Comité Ejecutivo.

Esta unificación se hará sobre la base de las existentes, a saber:

- Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana;
- Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA);
- Secretaría de la Integración Social Centroamericana (SISCA);
- Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (SECCAD);
- Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano (SG-CAC);
- Secretaría General de la Coordinación Educativa y Cultura Centroamericana (SG-CECC), y
- Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA);

Con relación a la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SE-CMCA) se acordó que ésta mantendrá el *status* actual.

Además, esta Secretaría unificada asumirá las funciones de las Secretarías de todos los Consejos, Comisiones, Comités y Foros Sectoriales que cuenten con algún tipo de servicio de Secretariado, conformado por Ministros, Viceministros, Directores Ejecutivos de las Instituciones Nacionales tales como:

- Reunión del Sector Salud de Centroamericana (RESSCA);
- Consejo de Ministros de Transporte (COMITRAN);
- Consejo Centroamericano de Bosques (CCAB);
- Consejo Centroamericano de Áreas Protegidas (CCAP);
- Consejo Centroamericano de Instituciones de Seguridad Social (COCISS);
- Consejo Centroamericano de Deportes y Recreación (CODICADER);
- Consejo Centroamericano de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH);
- Consejo de Ministros de Trabajo y Previsión Social;
- Consejo de Electrificación de América Central (CEAC);
- Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centroamérica y Panamá (CTCAP);
- Comisión Regional de Recursos Hidráulicos (CRRH);
- Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central (CCHAC);
- Consejo de Ministros de Finanzas y Hacienda, y
- Otros Consejos de Ministros, Comisiones, Comités.

La Secretaría General unificada estará conformada por la Secretaría General y tres Direcciones de Área: una Económica, una Social y una Ambiental.

La Secretaría General se encargará directamente de los asuntos políticos, jurídicos, seguridad regional (incluida la atención de los desastres naturales), de comunicación y difusión, sistemas de información, administración y centro de documentación. Se creará una unidad responsable de la cooperación internacional.

El Secretario General tendrá potestad de nombrar a los tres Directores de Área, previa ratificación del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores. El Secretario General también tendrá la autoridad para destituirlos si así fuera necesario. Corresponderá al Secretario General la responsabilidad de unificar administrativa y operativamente a la Secretaría General Unificada.

La reestructuración de las actuales Secretarías Técnicas Especializadas se efectuará en el marco de las Direcciones propuestas. Los servicios de secretariado técnico y de coordinación dentro de cada una de estas Direcciones se agruparán de la siguiente manera, a título de ilustración:

Dirección Económica

- Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica (SIECA);
- Secretaría General de Consejo Agropecuario Centroamericano (S-CAC);
- Secretaría del Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central (S-CCHAC);
- Secretaria Ejecutiva del Consejo de Electrificación de América Central (SE-CEAC);
- Secretaría Técnica de la Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centroamérica y Panamá (ST-CTCAP), y
- Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA).

Dirección Social

- Secretaría de la Integración Social Centroamericana (SISCA);
- Secretaría General de la Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana (SG-CECC), y
- CODICADER.

Dirección Ambiental

- Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (SE-CCAD).

A partir de la reestructuración de la Secretaría General unificada, el funcionamiento del Sistema deberá basarse en los siguientes ejes temáticos:

Área Económica

- 1) Infraestructura: Transporte (aéreo, marítimo, terrestre, ferrocarril); energía y minas, telecomunicaciones;
- 2) Política macroeconómica (financiera, monetaria, fiscal y cambiaria);
- 3) Integración económica regional;
- 4) Desarrollo científico y tecnológico;
- 5) Agricultura, ganadería y pesca;
- 6) Desarrollo turístico;
- 7) Política comercial externa, y
- 8) Desarrollo industrial.

Área Social

- 1) Educación, cultura y deporte;

- 2) Salud, nutrición y seguridad social;
- 3) Vivienda y asentamientos humanos, y
- 4) Trabajo y previsión social, desarrollo local.

Área Ambiental

- 1) Recursos naturales y biodiversidad;
- 2) Manejo sostenible de cuencas y recursos hídricos;
- 3) Saneamiento ambiental y control de contaminación;
- 4) Cambio climático;
- 5) Evaluación de impacto ambiental, y
- 6) Energía (conservación de las fuentes energéticas).

La reestructuración decidida tendrá las siguientes implicaciones:

- 1) Reingeniería institucional;
- 2) Elaboración de instrumento jurídico único;
- 3) Establecimiento de un mecanismo de coordinación de la cooperación internacional;
- 4) Evaluación y reestructuración en materia de recursos humanos;
- 5) Preparación de un escalafón, reglamento interno y manuales para los empleados de la Secretaría General unificada;
- 6) Provisión de fondos para la indemnización del personal redundante que labora en las Secretarías e instituciones, la cual deberá respaldarse en los Convenios de creación y/o leyes nacionales, si el Convenio no lo especifica, para poder legalizar la indemnización;
- 7) Unificación presupuestaria de la Secretaría unificada;
- 8) Consolidación de Estados Financieros de las diferentes Secretarías, Órganos e instituciones, orientados a la unificación contable;
- 9) Elaboración de un mecanismo automático de financiamiento;
- 10) Levantamiento de un inventario del patrimonio institucional.
- 11) Reformar el mandato del Secretario General por un período de cinco años, sin renovación del mismo;
- 12) Trasladar las funciones de secretaría que desempeñaba la Presidencia del Sistema a la Secretaría General del SICA;
- 13) Establecer oficinas de la Secretaría General unificada en cada país con funciones precisas y determinadas que contribuyan a la desconcentración, y
- 14) Reducción de personal acompañado de un fortalecimiento cualitativo.

g) Cooperación regional

Es conveniente contar con una estrategia de cooperación regional para su mejor aprovechamiento, la cual permita solventar algunos inconvenientes con los que se ha enfrentado. La cooperación internacional otorgada recientemente a Centroamérica no ha generado el impacto esperado en el desarrollo de la región, en razón de que ha existido dispersión en la gestión, falta de control en los recursos externos y en el seguimiento de los proyectos, así como debilidad técnica en su formulación.

A esto se agrega la ausencia de una priorización real de los requerimientos de cooperación y la duplicación en la gestión de los recursos. Lo anterior justifica la necesidad de que se cuente, dentro del nuevo proceso de reforma institucional, con un mecanismo regional que permita la coordinación efectiva en las diversas instancias para un mayor aprovechamiento de la cooperación externa.

Derivado de lo anterior y relacionado con el manejo de la cooperación internacional que se destina a Centroamérica como región, se han detectado diversos obstáculos, cuya solución podría alcanzarse partiendo del principio de una organización nacional que atienda la gestión y negociación de la misma a través de los entes nacionales coordinados por los Ministerios de Relaciones Exteriores, quienes a su vez lo harán con la Secretaría General para alcanzar una coordinación regional que sea permanente y estrecha.

Sobre esta base, se debe tener un marco global que sustente una estrategia regional en las relaciones de cooperación de Centroamérica, que le dé a la región estabilidad y previsibilidad, con otros países y organismos y permita el mantenimiento de una agenda regional en este campo. Para ello es necesario contar con ideas básicas que orienten su gestión, y que representen elementos generales para una estrategia, dentro de las que se considerarán:

- Concentrar la demanda de cooperación en proyectos de carácter regional, más ambiciosos, tangibles en sus resultados y de impacto en los países;
- Fortalecer la capacidad de formulación de programas y proyectos;
- Criterios de regionalidad;
- Que responda a los lineamientos y prioridades presidenciales;
- Que tome en cuenta el número de países participantes en el proyecto;
- Adicionalidad con respecto a los recursos asignados nacionalmente;
- Complementariedad con los esfuerzos nacionales;
- Elaboración de programas integrales que relacionen un proyecto con otro;
- Sostenibilidad de los proyectos;
- Priorizar los proyectos regionales y mantener una cartera actualizada de los mismos;

- Lograr que el papel de las instituciones sea de facilitación de la cooperación, con una función de intermediación entre los cooperantes y las unidades ejecutoras;
- Consolidar mecanismos regionales ágiles y multidisciplinarios para la coordinación, gestión, ejecución y seguimiento de la cooperación;
- Que responda, a su vez, a la estrategia de desarrollo contenida en la Alianza para el Desarrollo Sostenible;
- Caracterización de las principales fuentes de cooperación hacia Centroamérica concentrando la gestión en las áreas donde ellas tienen mayores capacidades y potencialidades;
- Ampliación de la gestión hacia nuevas modalidades de cooperación que pudieran aplicarse (ejemplo: apertura comercial, fomento de la inversión y el turismo, cooperación tecnológica, otros.)
- Concentración de la gestión de cooperación en las áreas donde las fuentes tienen mayores capacidades y potencialidades;
- Estructuración de un Plan Básico de Acción, como instrumento estratégico, que sirva de referencia para la identificación de necesidades de cooperación, y
- Prevalencia de fundamentos técnicos para la selección de proyectos sobre aquellos de orden político.

De acuerdo con los lineamientos estratégicos que se han definido, se considera que la estructura básica para el funcionamiento de un mecanismo regional de coordinación de la cooperación se plantea de la siguiente manera:

- i) Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores. Sus funciones principales serán las siguientes:
 - Responsables principales de la gestión de la cooperación internacional;
 - Toma de decisiones sobre las áreas y proyectos que requieren cooperación externa, y
 - Coordinación con los Consejos de Ministros Sectoriales.
- ii) Consejos Sectoriales de Ministros. Sus funciones principales serán las siguientes:
 - Coordinación con el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, en materia de identificación de necesidades, evaluación, entre otros, y
 - Búsqueda de la cooperación externa en temas de su competencia, en coordinación con el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.
- iii) Grupo Técnico de Cooperación Regional. Estará conformado por los responsables del manejo de la cooperación en cada una de los países Centroamericanos en coordinación con

las Cancillerías respectivas. Se reuniría de manera programada cada cuatro meses y para atender reuniones específicas con los foros de cooperación.

Este grupo se coordinará con la unidad de cooperación regional de la Secretaría General; sus funciones serán las siguientes:

- Deliberación a nivel técnico sobre las propuestas de planes, programas y proyectos;
- Seguimiento a nivel nacional de los proyectos regionales;
- Coordinación con unidades ejecutoras de proyectos, y
- Coordinación plena a nivel nacional con las instituciones vinculadas con los proyectos y otros actores de la cooperación.

iv) Unidad de Cooperación de la Secretaría General Unificada. Sus funciones como instancia de facilitación y coordinación serán las siguientes:

- Propiciar y facilitar la identificación de necesidades y áreas de interés que puedan ser traducidas en proyectos regionales;
- Presentación de propuestas de programas, planes y proyectos al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores;
- Sistematizar y analizar las áreas de interés estratégico, así como los criterios de prioridad;
- Seguimiento permanente de la ejecución de los proyectos, así como su evaluación;
- Información al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores en las distintas fases del proceso de gestión y ejecución de los planes, programas y proyectos;
- Constitución de un banco de proyectos regionales,
- Facilitación de herramientas tecnológicas para el desarrollo de sistemas de información en apoyo al proceso de la cooperación internacional.

Presentará un informe trimestral con respecto a la situación de los proyectos en ejecución y nuevas propuestas para que sea considerado por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.

La labor anterior la desarrollará a través de su unidad de cooperación, que a su vez se encargará de la coordinación de la cooperación internacional hacia la región.

h) Coordinación, apoyo logístico y de secretariado

En cuanto a la coordinación, el apoyo logístico y de secretariado relacionado con las instituciones y comisiones de la institucionalidad regional, la Dirección Económica coordinará con COCATRAM, COCESNA y COMTELCA.

Asimismo, la Secretaría General brindará apoyo logístico y de secretariado al CTCAP, al CAPRE y a CODICADER.

i) Revisión y ordenamiento de otras instituciones de la integración

En cuanto a las Instituciones y Comisiones de la Institucionalidad Regional, se decide lo siguiente:

ICAITI

La reestructuración de este organismo se ha venido realizando bajo la supervisión de los Ministros del Ramo. Estas acciones deben continuarse con el fin de constituir un sistema eficiente de normalización, metrología, pruebas y calidad (NMPC), como base mínima de apoyo a los sistemas de comercio de la integración regional.

ICAP

La reestructuración de este organismo se realizará según las disposiciones y directrices que emanen de los Ministros del Ramo, tomando en cuenta criterios de modernización y eficiencia, y evitando duplicidad de funciones con otros Órganos e instituciones.

INCAP

Una Comisión integrada por representantes especialistas en dicho tema realizará un análisis de su funcionamiento, adecuándolo a las reformas y en lo que respecta a su gestión de recursos de cooperación, que ésta se enmarque en las directrices que defina la Secretaría unificada.

CEPREDENAC

Se revisará su Convenio Constitutivo para clarificar sus funciones y vinculación con las instituciones nacionales y regionales especializadas. Contará con el apoyo de secretariado de la Secretaría unificada. Se ha establecido una vinculación interinstitucional con la Comisión de Seguridad.

BCIE

El Banco Centroamericano de Integración Económica tiene una doble función: por una parte, es un banco de desarrollo con las características propias de este tipo de instituciones y, por otra, es un banco de integración llamado a servir de apoyo financiero a este proceso. Hubo coincidencia

de que el banco debe acompañar el proceso de integración, de una manera más cercana, concreta y directa, al servicio de Centroamérica.

Su integración y desarrollo son conceptos inseparables; es necesario formular iniciativas y políticas financieras que se hagan cargo de esta realidad, en armonía con las decisiones adoptadas en las reuniones de los Presidentes.

Se encarga a los Gobernadores del Banco la tarea de revisión y ajuste del marco operativo y del cumplimiento de los objetivos para los cuales el BCIE fue creado, tomando en cuenta el marco de estabilidad financiera de la Institución.

j) Instrumento legal

La creación de la Secretaría General unificada, y la readecuación de los órganos e instituciones centroamericanas, se harán en un instrumento jurídico único. Se exceptúan los textos con los que se establecieron el Parlamento Centroamericano y la Corte Centroamericana de Justicia, por la naturaleza de estos organismos.

Este instrumento deberá facultar a los Consejos de Ministros para que en consulta con los Órganos Superiores del Sistema y en coordinación con la Secretaría General unificada puedan crear Agencias Especializadas en ámbitos específicos de su quehacer, tales como el turismo.

Se creará un grupo de trabajo que atienda esta reforma legal, cuya composición podría ser la siguiente: dos representantes por país, con el apoyo de la Secretaría General y de la SIECA. De ser necesario, también podría gestionarse la asistencia técnica de expertos extrarregionales.

No obstante que Panamá es miembro del Sistema de la Integración Centroamericana, sus relaciones económicas y comerciales con los demás países de la región se regirán de conformidad con la forma, términos, condiciones y modalidades que sobre estas materias convengan de común acuerdo todos ellos.

k) Financiamiento

Debe cumplirse plenamente con el compromiso de financiamiento asumido por los países, para fortalecer el proceso de integración centroamericano.

- Antes de que entre a funcionar la reforma institucional, deberá acordarse un mecanismo que garantice el pago de las cuotas pendientes de los países con los organismos de integración.
- Se adopta un mecanismo automático de financiamiento, el cual será diseñado por los Ministros de Hacienda o Finanzas de Centroamérica.

l) Presupuesto

Debe formularse un presupuesto único elaborado por la Secretaría General, en función de los recursos humanos contratados, el programa de trabajo y las posibilidades reales de financiamiento, el cual será aprobado por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, en consulta con el Consejo de Ministros de Integración Económica.

m) Auditoría

Se contará con un mecanismo único de auditoría gerencial para todo el Sistema que, además de cumplir con la función tradicional contable, coadyuve al uso adecuado y eficiente de los recursos. Esta instancia elevará sus informes al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.

n) Comité consultivo

Se decide crear un Comité Consultivo único, sobre la base del Protocolo de Tegucigalpa, el Protocolo de Guatemala y el Tratado de Integración Social y se continuarán perfeccionando los criterios para determinar la representatividad de los sectores que conforman la sociedad civil. En este orden se solicita que en el futuro se deberá elaborar un reglamento para garantizar la activa participación de la sociedad civil en el proceso,

o) Plan de acción

Se instruye al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores para que, en coordinación con el Consejo de Ministros de Integración Económica y con el apoyo de Secretaría General del SICA, SIECA, SISCA Y SE-CCAD, hagan efectiva la reforma. El Comité de Enlace participará activamente y tendrá, como una de sus principales funciones, promover la implementación de dicho Plan.

p) Organización nacional para la integración

El tema de la integración formará parte permanente de la agenda de los Gabinetes o Consejos de Gobierno y de las demás instancias que corresponda a nivel nacional. A estas actividades debe incorporarse el representante nacional ante el Comité de Enlace.

q) Período de transición

Con el propósito de no dejar lagunas institucionales y legales entre el período de aprobación de las reformas y su puesta en marcha, se prevé una etapa de transición hacia el nuevo modelo que le de continuidad al proceso de integración centroamericano.

En tanto no se ponga en vigor el nuevo Tratado único, se debe mantener la vigencia de los actuales y operativizar las Bases de Coordinación Interinstitucional, en particular, mediante el efectivo funcionamiento de la Comisión de Secretarías, convocada y coordinada por la Secretaría General y conformada por las Secretarías técnicas o especializadas.

En este sentido, se fortalecerá el trabajo de la Comisión de Secretarías del Sistema de la Integración Centroamericana (Secretaría General, SIECA, SISCA y la SE-CCAD), particularmente en la elaboración de un Plan de Trabajo sobre la base de un Programa único de todo el Sistema y fortalecer en todos los ámbitos la coordinación, la consulta y el intercambio permanente de información.

De igual forma, los Consejos de Ministros procederán al intercambio de sus agendas y a intensificar la coordinación y cooperación.

ANEXO INSTITUCIONAL. PARTE TERCERA.

Tabla 1. Regímenes de fomento a la exportación que engloban a la industria manufacturera de exportación en Centroamérica. Zonas francas.

Características principales	Zonas Francas					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	República Dominicana
Sectores que pueden ser incluidos	a) Procesadoras (proceso o ensamble de materia prima); b) Comerciales de exportación; c) Servicios; d) Investigación; e) Astilleros	a) Producción, ensamble o maquila, manufactura, procesamiento, transformación o comercialización de bienes y servicios; b) Prestación de servicios vinculados al Comercio Internacional y Regional tales como: el acopio, empaque y reempaque, la reexportación, consolidación de carga, la distribución de mercancías y otras actividades conexas o complementarias	Empresas industriales, de servicios y comerciales que no se dediquen a la exportación de productos tradicionales	a) Empresas exportadoras que sean procesadoras industriales; b) empresas comerciales exportadoras; c) empresas de servicios exportadoras; d) empresas que provean servicios a empresas exportadoras	Empresas que se dediquen a la producción y exportación de bienes y servicios	Abierto a la manufactura de bienes y prestación de servicios
Aranceles a materias primas, componentes, productos intermedios, empaque, envases y combustibles	100% exento; en combustibles están exentos si no se producen en el país	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento con excepción de combustibles los cuales no tienen ninguna exención
Aranceles a maquinaria, equipo, partes y herramientas	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento
Aranceles a importación de vehículos automotores	100% exento para camiones, <i>pick ups</i> y vehículos para más de 15 pasajeros	No existen disposiciones al respecto	100% exento	No existen disposiciones al respecto	100% exento cuando sean destinados al uso normal de la empresa en la zona	100% exento para equipo de transporte (vehículos de carga y microbuses)
Impuesto sobre la renta	100% por ocho años y 50% en los siguientes cuatro años en zonas de "mayor desarrollo relativo" y 100% por 12 años y 50% por los siguientes seis años en zonas de "menor desarrollo relativo"	100% exento	Exoneración del 100% durante los primeros 12 años para usuarios industriales y 5 años para usuarios comerciales	100% exento	Exención del 100% durante los primeros 10 años y 60% en el decimoprimer	100% exento (20 años en zonas francas fronterizas y 15 en el resto del país)

Características principales	Zonas Francas					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	República Dominicana
Impuestos a la exportación o reexportación	100% exento	No existe el impuesto a la exportación	100% exento	Los productos elaborados en la zona libre no podrán ser exportados libres de impuestos a Centro América	100% exento	100% exento
Impuestos sobre el capital, activo neto y transferencia de inmuebles	100% por 10 años a partir de la instalación	No se tiene impuesto sobre el capital, pero si existe el impuesto sobre la transferencia de bienes inmuebles	100% exento	100% exento	100% exento	100%
Impuesto sobre las ventas y el consumo	100% exento	Las ventas al mercado salvadoreño causarán los gravámenes de importación sobre el bien final que se interne, impuesto sobre la renta, el de transferencia de bienes muebles y prestación de servicios e impuestos municipales correspondientes	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento (impuesto transferencia de bienes industrializados y servicios)
Remesas al extranjero (repatriación de utilidades)	100% exento	Sin restricciones	Sin restricciones	Sujeto a autorización de parte del Banco Central	100% exento	La ley no las contempla, pero tampoco las prohíbe
Tributos y patentes municipales	100% exento por 10 años	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento
Aranceles a la importación y exportación de muestras comerciales	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento	100% exento	100% (No se contempla en la ley, pero es permitida)

Tabla 1. Continuación...

Características principales	Zonas Francas					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	República Dominicana
Ventas en el mercado local	25% de las ventas totales a las empresas comercializadoras y 50% de las ventas a las no comercializadoras, pagando los aranceles correspondientes	Las ventas causarán gravámenes de importación sobre el bien final que se interne, impuesto sobre la renta, el de transferencia de bienes muebles y prestación de servicios e impuestos municipales correspondientes. Si se tratara de manufacturas de la confección y de textiles, incluyendo hilaturas, dichos bienes para ser nacionalizados, causarán los gravámenes de importación, el de transferencia de bienes muebles y prestación de servicios, excepto por el componente agregado nacional del bien o servicio en cuestión, impuesto sobre la renta e impuestos municipales correspondientes, debiendo contener además un mínimo de contenido nacional o regional del 50%. En el caso de los bienes incluidos en los capítulos del 1 al 24 del SAC, la empresa acogida al régimen solamente podrá internar al mercado nacional el porcentaje de la venta total de estos bienes, equivalente a la participación de las materias primas agropecuarias de origen nacional en el valor del bien en cuestión, causando los gravámenes de importación sobre el bien final que se interne, el de transferencia de bienes muebles y prestación de servicios, impuesto sobre la renta e impuestos municipales correspondientes	Un máximo del 20% de se producción total y no menos a 5 000 dólares	Venta del 5% de producción total pagando impuesto de importación	No pueden vender en el mercado local	- Hasta 20% de la producción, si se procesan en el país y la importación está permitida y se pagan los aranceles correspondientes - Hasta 100% si los productos y/o servicios no se procesan en el país, previo al pago de impuestos correspondientes - Productos y/o servicios que tengan por lo menos 25% de materias primas locales, previo pago de impuestos correspondientes
Requerimientos de compras locales	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno

Fuente: Padilla *et al.* (1998, p.88 y ss.).

**Tabla 2. Regímenes de fomento a la exportación que engloban a la industria manufacturera de exportación en Centroamérica.
Perfeccionamiento activo y admisión temporal.**

Características principales	Perfeccionamiento activo/Admisión temporal					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	México-IMMEX
Impuestos a la exportación o reexportación	La ley no lo contempla, pero en Costa Rica no hay impuestos a la exportación a esta actividad	No existen disposiciones	Exoneración	100% exentos		100%
Impuestos sobre el capital y activo neto	No hay exención	100% exentos	100% exentos	Sujeto a pago	Exoneración por 5 años	No hay exención
Impuesto sobre las ventas y el consumo	No hay exención	No existen disposiciones	100% exentos	100% exento solo para importación		Pago al impuesto al valor agregado en ventas locales
Remesas al extranjero (repatriación de utilidades)	No hay exención	No existen disposiciones	100% exentos	A través del Banco Central		No existen disposiciones
Solicitud de garantías a la reexportación	Garantía legal en aduanas por toda importación temporal; por maquinaria y equipo se escribe en registro	No existen disposiciones	Garantía a favor de la Dirección General de Aduanas, no menor a 100 000 quetzales	No existen disposiciones	Garantía a favor de la Dirección General de Aduanas	No existen disposiciones

Características principales	Perfeccionamiento activo/Admisión temporal					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	México-IMMEX
Ventas en el mercado local	No permitidas para empresas que estén en la modalidad de 100% de exportación. Permitidas para las que estén en la modalidad de "exportación y ventas locales" con el pago de impuestos correspondientes	Permitida con el pago correspondiente de impuestos	Permitida con el pago correspondiente de impuestos	Solo pagando impuestos de importación autorizados por la Secretaría de Industria y Comercio	Permitida con el pago correspondiente de impuestos	Permitida con el pago correspondiente de impuestos
Aranceles a materias primas, componentes, productos intermedios, empaque, envases y combustibles	100% exento (12 meses de permanencia)	100% exento (12 meses de permanencia)	100% exento de IVA y derechos arancelarios (12 meses de permanencia, con posibilidad a extenderse otro periodo igual). En caso de reembolso, tendrán seis meses para solicitarlo	100% exento. No se incluyen las materias primas de origen agrícola, forestal, ganadero y marítimo, que se produzcan en el país en condiciones adecuadas y que se utilicen para la elaboración de productos exportables	100% exento durante 6 meses, con posibilidad a extenderse 6 meses más.	100% (18 meses de permanencia)
Aranceles a muestras comerciales, industriales y científicas	100% exento (12 meses de permanencia)	100% exento (12 meses de permanencia)	100% exento (12 meses de permanencia)	100% exento	100% exento (6 meses de permanencia)	100% exento
Aranceles a maquinaria, equipo, partes y herramientas	100% exento (5 años de permanencia)	100% exento. No se menciona duración	100% exento de IVA y derechos arancelarios (12 meses de permanencia, con posibilidad a extenderse otro periodo igual)	100% exento	100% exento, con un plazo de permanencia en el territorio nacional de 5 años no prorrogables	100% exento
Impuesto sobre la renta	No hay exención	100% exentos	Exención 100%	A partir de 1997 a las nuevas empresas que se adhirieron a este régimen ya no se les otorgó este beneficio	Exoneración por 5 años prorrogables	No hay exención

Fuente: Padilla *et al.* (1998, p.91 y ss.).

ANEXO INSTITUCIONAL. PARTE CUARTA.

UN PRESUPUESTO COMÚN PARA POTENCIAR LA UNIÓN ADUANERA CENTROAMERICANA¹

A) ESTRUCTURA DE INGRESOS

Antes profundizar en la estructura de ingresos de un hipotético Presupuesto Común Centroamericano, es importante señalar que las instituciones de la Unión Aduanera Centroamericana han de disponer del más amplio margen de maniobra posible para gestionar y administrar los recursos comunes obtenidos. Y ello sólo es posible si los gobiernos nacionales ceden una parte de sus ingresos o de su renta a la UAC, y ésta consolida dichos recursos como recursos propios sobre los que puede decidir con cierta independencia basada en el consenso de los propios Estados miembros. De ese modo, la recaudación o ingresos del Presupuesto centroamericano podrían considerarse ingresos propios de la UAC, como sucede en la UE con los ingresos que nutren el presupuesto comunitario.

Salvada esta importante y delicada circunstancia, la estructura de ingresos planteada puede basarse en los siguientes tipos de ingresos o recursos presupuestarios:

RECURSOS PROPIOS DERIVADOS DE LA RECAUDACIÓN ADUANERA:

Son los derivados de la gestión de la Aduana Exterior Común (AEC). Los países deben ser conscientes de que los ingresos derivados de la aduana exterior deben pasar a formar parte del Presupuesto Común (PC). A pesar de ello, éstos podrían retener un porcentaje de la recaudación aduanera -tal vez un 25% del total recaudado por este concepto- en concepto de gastos de gestión. Para suplir los desequilibrios que puede ocasionar la cesión total o parcial de la recaudación aduanera en los ingresos fiscales de los países, se pueden establecer métodos de corrección transitorios, en función de la cifra que represente la recaudación aduanera nacional (RA) con respecto a los ingresos totales (IT). A este respecto, se propone el siguiente ratio:

¹ El esquema de esta propuesta surge de la lectura de Nieto (2004) y es posteriormente desarrollada por Vázquez (2007).

$$\{RA / IT\}$$

Por consiguiente, el total a aportar por un país en un año concreto será el siguiente:

Total aportación al Presupuesto Común vía RA = Total RA Nacional – [(Porcentaje establecido para gestión de AEC * Total RA Nacional) + (Porcentaje de corrección establecido en función ratio $\{RA / IT\}$ * Total RA Nacional)].

RECURSOS CALCULADOS A PARTIR DEL PIB DE CADA PAÍS:

En este caso se puede establecer un porcentaje único anual, o, alternativamente, se podría hacer variar ese porcentaje para ajustarlo a los gastos previstos cada año en el Presupuesto Común centroamericano. Esta última opción es más costosa y compleja, por lo que al menos en los primeros años es conveniente operar en función de la primera de las opciones. El porcentaje aplicado no debería ser muy elevado, proponiéndose que oscile en torno al 0,5% del PIB de cada país centroamericano, si bien sobre ese cálculo también podrían realizarse correcciones nacionales en virtud de diversos criterios previamente acordados en función de los distintos niveles de desarrollo de cada nación. Posiblemente, al estimar la cifra de PIB sobre la que debe aplicarse el porcentaje del 0,5% que constituirá un ingreso del Presupuesto Común centroamericano se haga necesario establecer algún tipo de método de corrección para solventar los desequilibrios estructurales que se dan entre los países del istmo. Algunas de las propuestas para la corrección (o reducción) de la cifra final de PIB proporcionada por algunos países pueden tomar en consideración las siguientes pautas:

- a) Reducción porcentual de la cifra de PIB Nacional en función de la aportación efectuada vía Recaudación Aduanera: el ratio elegido para realizar la corrección es el siguiente:

$$\{Total\ aportación\ vía\ RA / Total\ aportado\ por\ las\ Naciones\ en\ virtud\ de\ esta\ vía\}$$

- b) Reducción porcentual de la cifra de PIB Nacional en función de los Ingresos Fiscales de cada país: en este caso es necesario hacer un desglose entre Ingresos por Impuestos Directos (IngID) e Ingresos por Impuestos Indirectos (IngII). En

este último, cabe la posibilidad de no tener en cuenta la RA. De este modo, los ratios propuestos son los siguientes:

$$\text{I. } \{ \text{IngID} / \text{IT} \}$$

$$\text{II. } \{ \text{IngII} / \text{IT} \}$$

por otro lado, si excluimos la RA de este último nos encontraremos:

$$\text{III. } \{ \text{IngII (excluida la RA)} / \text{IT} \}$$

Para el cálculo del Presupuesto podemos considerar a priori, los ratios I y III como los más adecuados. Por lo tanto, la corrección porcentual obtenida en base a cada uno de los ratios deberá ser minorada en un 50%, quedando la corrección porcentual vía Recaudación Impositiva del siguiente modo²:

Total corrección porcentual de la cifra de PIB vía Ingresos Fiscales = 50%

[Porcentaje de corrección vía ratio $\{ \text{IngID} / \text{IT} \}$] + 50% [Porcentaje de corrección vía ratio $\{ \text{IngII (excluida la RA)} / \text{IT} \}$].

- c) Reducción porcentual de la cifra de PIB Nacional en función de la cifra de Deuda Exterior (DE) de cada país: este parámetro de corrección tendrá en cuenta el porcentaje de endeudamiento externo de cada Nación con respecto al PIB nacional. En este caso, el ratio propuesto es el siguiente:

$$\{ \text{DE} / \text{PIB} \}$$

Alternativamente, podríamos tratar el tema no sólo desde el punto de vista de la cuantía que en porcentaje representa la DE con respecto al PIB, sino enfocarlo desde el prisma de las obligaciones de pago anuales que cada Nación tiene a causa de la financiación externa. Esta última alternativa es más representativa de la realidad de la Deuda y de lo que representa en términos financieros para el país. Pero por otro lado, complica la confección de esta vía debido a la dificultad

² Este porcentaje puede variar en función de la importancia que le demos a cada uno de los dos ratios.

a la hora de tratar con esta tipología de datos. Por esta razón, en principio es preferible no tenerla en cuenta durante los primeros años de vida del presupuesto común.

d) Reducción porcentual de la cifra de PIB Nacional en función del índice de pobreza de cada país: para la configuración de este parámetro se pueden considerar dos ratios porcentuales utilizados por el PNUD que, de un modo coherente y objetivo, pueden establecer una cifra rigurosa para un concepto tan ambiguo como es el de pobreza³. Teniendo en cuenta esta cuestión, los ratios utilizados han sido:

- Porcentaje de población por debajo de la línea de pobreza nacional (Pobreza1).
- Porcentaje de población por debajo de 1 dólar \$ diario para gasto (en ppa.1993) (Pobreza2).

De esta manera, en función de los anteriores se establecen los que demarcarán la corrección del PIB nacional en un hipotético Presupuesto Común. Las propuestas son las que siguen:

I. {Pobreza1 / Población Total}

II. {Pobreza2 / Población Total}

e) Reducción porcentual de la cifra de PIB Nacional en función de la cifra de PIB per cápita de cada país: este parámetro de corrección tendrá en cuenta la cifra de PIBpc de cada Nación con respecto a la media de la región centroamericana, siendo el ratio propuesto el siguiente:

{PIB / Población Total}

f) Reducción porcentual de la cifra de PIB Nacional en función de la cifra de Gasto Social (GS) de cada país: con esta vía de corrección porcentual de la cifra de PIB nacional se pretende premiar a aquellos países que destinan gran parte de

³ PNUD (2004): *Informe sobre Desarrollo Humano 2004*, Nueva York. Disponible en www.undp.org.

sus recursos a la rúbrica de Gasto Social. Para este cometido, se proponen cuatro ratios diferentes:

- I. $\{GS / \text{Gasto Total}\}$
- II. $\{GS / IT\}$
- III. $\{GS / PIB\}$
- IV. $\{GS / \text{Población Total}\}$

De los cuatro ratios propuestos, a priori podríamos considerar el segundo como el más adecuado, ya que representa mejor el esfuerzo del país a la hora de establecer sus cifras de Gasto en rúbricas sociales. Pero por otro lado se podría pensar que el más adecuado es el último, ya que es a través de éste como se aprecia de modo más riguroso el gasto real de la Administración Central en el seno de la sociedad.

Estas propuestas se pueden aplicar en su totalidad o en parte, combinadas o bien individualmente. Pero de un modo u otro, habrá que tener en cuenta el significado formal de cada uno de los ratios para poder establecer las correcciones necesarias de forma rigurosa y coherente. Asimismo, se puede hacer una ponderación posterior en función de la importancia que se le otorga a cada una de ellas. En consecuencia son, obviamente, fórmulas que deben tender a la mayor simplificación posible para evitar negociaciones poco transparentes que sólo contribuirían a enturbiar el panorama de la integración centroamericana. No obstante, alguna de ellas puede tener la virtud de ayudar a los países menos desarrollados, al menos en la medida que éstos no resulten suficientemente compensados por las políticas de gastos propias del hipotético presupuesto común centroamericano.

Además de los anteriores recursos descritos, también podrían incluirse puntualmente las siguientes fuentes de ingresos:

- a) Los derivados de la condonación de la totalidad o parte de la deuda exterior de los países centroamericanos: con obvias cautelas contables y con limitaciones administrativas consensuadas, los países pueden aportar la totalidad o parte de la deuda condonada como ingresos del Presupuesto Común centroamericano.

- b) Aportación de una parte porcentual de la recaudación fiscal por imposición indirecta: al igual que ocurre en la Unión Europea, los países pueden aportar un porcentaje de su recaudación vía imposición indirecta nacional. En este caso se deberán establecer también mecanismos de corrección para evitar posibles desequilibrios en la estructura de ingresos de los países o de sus aportaciones a través del valor de su PIB.
- c) Aportación de una parte o de la totalidad de la Ayuda Oficial al Desarrollo recibida por los países centroamericanos: ya que este tipo de ayuda financiera está encaminada a financiar proyectos de desarrollo, no es descabellado dirigirlos directamente al Presupuesto o potenciar incluso que los donantes bilaterales y multilaterales centralicen su ayuda en la UAC.
- d) Finalmente, a medida que avance la Unión Aduanera Centroamericana, irán surgiendo fuentes de ingresos alternativas, como puede ser la utilización de ingresos derivados de la aplicación de determinadas normas comunes vigentes en los países de la región gracias a la labor institucional de la UAC.

B) ESTRUCTURA DE GASTOS

Después de establecer la estructura de ingresos del Presupuesto Común, es conveniente centrarse en la de gastos para proponer cuales podrían ser los instrumentos de los que nos serviríamos para conformar las partidas presupuestarias. Así, como se ha ido adelantando a lo largo del trabajo, esta estructura está directamente relacionada con la creación de tres Fondos Financieros de carácter estructural. Pero a pesar de que estos Fondos comparten una misma fuente de asignación presupuestaria, su estructura de gastos no tiene porque ser similar, ya que sus objetivos no lo son. Se deberán realizar, por lo tanto, tres presupuestos de gasto distintos que habrán seguir una serie de reglas presupuestarias básicas:

1. en primer lugar, se deberán definir objetivos generales y específicos de cada proyecto;
2. en segundo lugar, debe existir un procedimiento de planificación, transparente y estable, que guíe la propuesta en el tiempo. En este sentido, es imprescindible la existencia de un órgano institucional que administre y gestione eficientemente el Presupuesto;

3. finalmente, se deben aplicar una serie de principios básicos a la gestión de los Fondos (cofinanciación, adicionalidad y concentración).

Planteadas estas cuestiones, es esencial definir el objetivo general que va a guiar la planificación financiera de los Fondos. Éste será definido por las autoridades centroamericanas, y deberá tener vinculación con el desarrollo económico regional, así como con la cohesión social en el istmo. Asimismo, no debemos olvidar que un objetivo importante de este Presupuesto debería ser el impulso del proceso de integración a través de la implementación de instrumentos que fomenten el bienestar económico. Del mismo modo, se deberán establecer las vías a través de las cuales concluiremos los objetivos generales, así como los objetivos específicos de cada uno de los Fondos. En consecuencia:

- El primero de estos Fondos podría ser definido como **Fondo de Desarrollo Económico (FODECO)**, y debería estar asociado el impulso de la Unión Aduanera y de futuros niveles de integración, es decir, su objetivo principal será el desarrollo económico de la región. Así, los proyectos a los que vaya dirigido este Fondo irían encaminados al desarrollo de infraestructuras comunes que impulsen el comercio intrarregional y, por ende, el desarrollo del comercio exterior, y a la ayuda a colectivos y sectores económicamente desfavorecidos por el proceso de integración (sectores poco competitivos, regiones fronterizas,...).
- El segundo Fondo podría ser definido como **Fondo de Cohesión Social (FCS)**, y estaría directamente relacionado con la mejora de las condiciones de vida de la población centroamericana. Para ello, sus proyectos se deberían encaminar a la mejora de los niveles de formación de la región, y al combate contra la pobreza y sus formas más extremas.
- El tercero de los Fondos podría ser definido como **Fondo de Desarrollo Empresarial (FODEM)**, y se vincularía directamente con la creación de un tejido económico y empresarial que minorase las deficiencias productivas y atrajese la inversión extranjera a la región, mermando así la dependencia económica con respecto a los productos tradicionales y los socios comerciales. Los objetivos que debería cumplir son el fomento a la actividad empresarial y la inversión en formación comercial.

Después de establecer cuáles son los objetivos de los diferentes Fondos, se deberá concretar su asignación presupuestaria. Esta decisión deberá ser transparente y estable en el tiempo, dependiendo, así mismo, de la situación en la que se encuentre la región, ya que las necesidades estructurales y de desarrollo regional no serán siempre las mismas. Por consiguiente, el período presupuestario que se podría proponer, en principio, para este Presupuesto, es de tres años, si bien en ese plazo no resultará posible concluir los procesos de selección, financiación y culminación de la mayor parte de los proyectos establecidos. En la UE, los períodos presupuestarios son anuales y se ajustan a periodos plurianuales más amplios e incluso a perspectivas financieras fijadas para periodos de siete años. En el caso de Centroamérica estos plazos pueden resultar ahora excesivos, si bien deben ser sus autoridades quienes estimen los periodos más adecuados de acuerdo con los criterios y principios establecidos y con la colaboración de los agentes económicos y políticos que sirvan de apoyo a la UAC. Finalmente, con respecto a la asignación presupuestaria, esta decisión dependerá, como hemos comentado anteriormente, de la situación en la que se encuentre la región. Por consiguiente, en un principio se podría partir de una distribución del Presupuesto de la siguiente forma:

- Un 50% para el FODECO
- Un 38% para el FCS
- Un 12% para el FODEM

A medida que se estableciesen los proyectos, se modificarían los porcentajes según las prioridades de cada momento. Así, en casos de extrema gravedad, como desastres meteorológicos o situaciones graves de crisis económica, se podría llegar a concentrar toda la asignación presupuestaria en objetivos concretos de alguno de los Fondos.